UMIDITÀ. LUMINOSITÀ. TEMPERATURA. DUREZZA. TENUTA. TENSIONE. LA LORO SENSAZIONE E PERCEZIONE. APPLICAZIONE ALL'ANALISI PSICOLOGICA SOCIALE.

IWAO OTSUKA

UMIDITÀ. LUMINOSITÀ. TEMPERATURA. DUREZZA. TENUTA. TENSIONE. LA LORO SENSAZIONE E PERCEZIONE. APPLICAZIONE ALL'ANALISI PSICOLOGICA SOCIALE.

IWAO OTSUKA

Tavola dei Contenuti (TOC)

Umidità. Luminosità. Temperatura. Durezza. Tenuta. Tensione. La loro sensazione e percezione. Applicazione all’analisi psicologica sociale.

Iwao Otsuka

Secchezza. Umidità. Sensazione di umidità. Percezione dell’umidità. Umidità della personalità. Umidità sociale.

(/// Prima di leggere questo testo, si prega di prendere nota di Please! La struttura dei contenuti di questo libro. /////)

Grazie per aver ricevuto questo libro!

I libri sono in ordine sparso, eterogenei e quasi casuali nel loro contenuto.
La struttura del contenuto del libro è quasi uguale al modo abituale e comune di leggerlo, partendo dall’inizio del libro e leggendolo in ordine. Non è adatto. Mi dispiace.
Lettori, date un’occhiata all’indice di questo libro e vedete quali sono i punti che potrebbero interessarvi, man mano che procedete. Prendetelo e dategli un’occhiata.

Quindi, per favore, godetevi il contenuto!

Tradotto con www.DeepL.com/Translator (versione gratuita)

riassunto

Secchezza, umidità. (Secchezza, umidità.)
Le scoperte di cui sopra riguardano la sensazione di umidità e la percezione dell'umidità.
Questo documento ne è una raccolta.
Si tratta di una raccolta di molti documenti provenienti dal sito web dell'autore, organizzati in un unico documento.

Questo documento descrive in dettaglio la relazione tra la sensazione di umidità secca e umida, la percezione dell'umidità (percezione secca e umida) e le proprietà dei gas e dei liquidi fisici.

Questo documento riassume un'indagine condotta sul World Wide Web.

Descrizione del morso - Sulla sensazione di secco e umido, sulla personalità e sulla società

Spiegazione con video

Il seguente video è basato sul programma di movimento molecolare di "Molecular Toy Box" (sito di Mike).
Non è consentito l'uso non autorizzato di questo programma.

Tabella_1

Quali sensazioni e personalità vi fanno sentire asciutti e bagnati?

Per capirlo in modo intuitivo, guardate i video qui sopra (“Modello di movimento D” e “Modello di movimento W”).
Se non potete guardare il video, consultate il diagramma della pagina successiva.

Quando incontriamo una persona o un oggetto che si muove o esiste secondo lo schema di movimento D, ci sentiamo asciutti, mentre quando incontriamo una persona o un oggetto che si muove o esiste secondo lo schema di movimento W, ci sentiamo bagnati.

In termini di sensazione cutanea, se qualcosa di appiccicoso si attacca alla pelle e non la lascia, la sensazione è di bagnato, mentre se lascia la mano ed è tagliente, la sensazione è di asciutto.

A livello interpersonale, una persona con personalità umida presenta le seguenti caratteristiche.
(1) Preferisce lavorare con gli altri intorno a sé esercitando una forza di “attrazione” o di “legame” (principalmente psicologica), come la forza di “attrazione” o di “legame”, che impedisce di avvicinarsi e di attaccarsi (chiudere, appiccicare, fondere) all’altra persona.
(2) Avere una “natura stabile e sistemata” che non si ferma e non si sposta in un posto.

D’altra parte, le persone con una personalità secca hanno le seguenti caratteristiche.
(1) Non cercano di esercitare molta “attrazione” psicologica o “potere di legame” con gli altri intorno a loro, cioè non si avvicinano o si attaccano all’altra persona, preferendo lasciarsi separatamente.
(2) avere “movimento, attività e mobilità” e cercare di muoversi attivamente senza fermarsi in un posto.

In sintesi, essi sono i seguenti.

Secco = interdiviso, mobile" = "modello di movimento D".
Umido = Vicinanza reciproca (integrazione e fusione) e assestamento (sistemazione) = Modello di comportamento W (Vedi video sopra).

La sostanza dell'"attrazione e della coesione" psicologica è considerata l'"orientamento alla prossimità psicologica" che esiste nella mente umana per avvicinarsi psicologicamente all'altro (cioè per ridurre la distanza psicologica a zero, per connettersi e unirsi, per diventare uno). Questo è l'orientamento alla prossimità psicologica che ci avvicina all'altro e all'altra persona che ci circonda (cioè, ridurre la distanza psicologica a zero, connettersi e combinarsi, diventare uno). Nelle relazioni che si sentono appiccicate l'una all'altra, come nel caso di un bambino addomesticato e di una madre che abbraccia il suo bambino, è all'opera questo orientamento alla prossimità psicologica, che è una relazione umida.

Le persone nelle società giapponesi e dell'Asia orientale, che sono orientate all'agricoltura e alla maternità (femminile), sono considerate umide.
Le persone delle società occidentali, nomadi, dedite alla pastorizia e con orientamento paterno (maschile), sono considerate secche.

Per saperne di più su come diventare rapidamente una personalità secco-umida, consultare la sezione "L'elenco delle classificazioni tabellari": Come diventare una personalità secco-umida" (1999-11).

EN_Slide

Commento: Le basi: Personalità asciutta e società

[Sintesi]

Schema D e schema W - La legge della percezione del secco-umido (umidità)

2005.09 Prima pubblicazione

Il movimento e il comportamento di persone e oggetti.
Ci si sente asciutti quando il modello di movimento molecolare del gas equivalente (modello comportamentale D) = parte ad alta velocità.
Il modello di movimento molecolare liquido (modello di azione W) = viene percepito come bagnato quando si avvicina a bassa velocità.
Questa può essere chiamata la legge della percezione del secco-bagnato (umidità).
Il modello di movimento D e il modello di movimento W possono essere immediatamente sperimentati riproducendo il video.

Distinguere tra i seguenti modelli di movimento dell'oggetto (gruppo) da analizzare: modello di movimento D e modello di movimento W.
D = Dry (asciutto) e W = Wet (asciutto). W = Wet (bagnato).
Deve essere la lettera iniziale di ciascuno.

L'autore mostra il movimento del modello di movimento D e del modello di movimento W nel video seguente.

Il video seguente è basato sul programma di movimento molecolare di "Molecular Toy Box" (sito di Mike).
Non è consentito l'uso non autorizzato di questo programma.

Tabella_2

(I filmati di cui sopra sono stati originariamente creati da simulazioni al computer del modello di moto W per il moto molecolare dei liquidi e D per il moto molecolare dei gas.

Tabella_3.

Le caratteristiche del modello di comportamento D e del modello di comportamento W devono essere espresse in parole come segue.

Tabella_4.

L'umidità (percepita) dell'oggetto analizzato è più bassa (più secca) man mano che si avvicina al modello di movimento D e più alta (più umida) man mano che si avvicina al modello di movimento W.

La velocità del movimento dell'oggetto è maggiore con l'avvicinarsi al modello di movimento D e minore con

l’avvicinarsi al modello di movimento W. La direzione del movimento dell’oggetto è maggiore con l’avvicinarsi al modello di movimento D e minore con l’avvicinarsi al modello di movimento W.
La direzione del movimento dell’oggetto diventa meno attraente e più distante l’una dall’altra man mano che si avvicina al modello di movimento D e più vicina al modello di movimento W, poiché sono attratte l’una dall’altra, più sono vicine al modello di movimento W, più sono vicine l’una all’altra.

Pertanto, l’oggetto di analisi (percepito.
Quanto più velocemente si muove l’oggetto, tanto più bassa è la velocità con cui si muove, e quanto più bassa è la velocità con cui si muove, tanto più alta è la velocità.
La direzione del movimento dell’oggetto è tanto più bassa quanto più i due oggetti sono lontani e tanto più alta quanto più sono vicini.

Questo è vero sia che l’oggetto di analisi sia un oggetto naturale o una società umana.

Nella percezione umana di oggetti cutanei e uditivi.
Modello di movimento D. (si allontanano l’uno dall’altro, non si attaccano tra loro, si disperdono individualmente e si muovono ad alta velocità.
Quando un gruppo di queste molecole di oggetti colpisce la pelle (contatto), sono visibili e la loro presenza è confermata dall’orecchio, vengono percepite come secche.
Modello di movimento W. (attaccate l’una all’altra e mai lasciate, dense, distribuite in gruppi, in movimento a bassa velocità).
Sensazione di bagnato quando un gruppo di queste molecole-oggetti entra in contatto con la pelle (contatto), sono visibili e la loro presenza è confermata dall’orecchio.

Da parte degli esseri umani, nell’interazione umana.
Modello comportamentale D delle relazioni umane. (Discreti, indipendenti, separati, liberi e in rapido movimento l’uno dall’altro.

Essere colpiti da esso (contatto) e sentirsi secchi nella mente.
Schema comportamentale W Relazioni. (Muoversi a bassa velocità insieme, attaccati l'uno all'altro e uniti e non separati.
Quando si viene colpiti (contatto) da esso, ci si sente bagnati all'interno della mente.

I modelli di movimento originali D e W si basano sui modelli di movimento reali delle molecole di gas e liquidi.

Il modello di movimento D e il modello di movimento W.
Quando si verificano in diverse modalità di percezione, come il tatto della pelle, la visione e la percezione interpersonale e psicologica della distanza. Attivano un'area comune di riconoscimento del modello all'interno del sistema nervoso (l'area che discrimina tra il modello di movimento D e il modello di movimento W), dando origine a un giudizio di umidità.

Pubblicato per la prima volta nel 2005.09

Breve riassunto (sensazione di asciutto/bagnato/personalità)

[Secco. (Secco.) Bagnato. (Bagnato, umido, cupo.)
L'autore ha riassunto i modelli di movimento e di comportamento comuni di ogni oggetto (che include le molecole) ~ persona nel seguente diagramma.

EN_Slide

Secco. (Secco. - Bagnato. (Bagnato, umido, cupo).
I contenuti di questo sito web sono il chiarimento di come e quando le nostre personalità e i nostri atteggiamenti trasmettono queste sensazioni alle persone che ci circondano.

Non è stato ampiamente compreso quando i sentimenti di asciutto/bagnato sono percepiti nelle personalità e negli atteggiamenti umani.
(Ho controllato la letteratura, ma non ho trovato nulla.
Per prima cosa ho indagato quando la sensazione di asciutto/umido è stata provata in origine.
Il risultato è che.
(1) La sensazione di bagnato si prova quando la pelle umana è esposta a un liquido come l'acqua.
(2) La sensazione di asciutto si avverte quando la pelle umana è esposta a un gas, come l'aria, e la sensazione di bagnato si avverte quando la pelle è esposta a un liquido, come l'acqua.
La prima cosa che abbiamo fatto è stata quella di confermare che la nostra pelle si sente secca e bagnata quando entra in contatto con un gas, come l'aria.

Poi abbiamo studiato come distinguere i gas e i liquidi che danno la sensazione di asciutto-umido alla pelle umana.
Abbiamo scoperto che per capire la differenza tra i due, dobbiamo scendere al livello microscopico della molecola.
Analizzando le differenze tra le due molecole a livello molecolare, abbiamo confermato che le differenze di proprietà tra molecole liquide e gassose risiedono nei seguenti punti.
Le differenze tra molecole liquide e gassose sono le seguenti.
[1] Differenza nel grado di movimento.
(1) In un liquido, il grado di movimento (energia cinetica) è piccolo (non si muove troppo).
(2) Nei gas, il grado di movimento (energia cinetica) è elevato.

[2] Differenze nel grado di forza intermolecolare.
(1) Nel caso di un liquido, la forza intermolecolare, che è una forza che riduce la distanza tra le molecole, le attrae e le fa aderire tra loro, le tira e le trattiene, è molto attiva.

(2) Nel caso dei gas, la forza intermolecolare è quasi inesistente tra le molecole, che sono attaccate le une alle altre, si legano e si collegano.

Il motivo per cui il grado di forza intermolecolare è grande nei liquidi e piccolo nei gas è il seguente.
(1) Poiché il grado di movimento (energia cinetica) è piccolo per le molecole liquide, esse non sono in grado di muoversi senza le forze intermolecolari che esistono originariamente tra le molecole (forze intermolecolari), che sono vicine tra loro e si attraggono (forze intermolecolari), e sono in balia delle forze intermolecolari che si attaccano e si legano tra loro (forze intermolecolari).
(2) Per le molecole di gas, il grado di movimento (energia cinetica) è grande, quindi sono in grado di muoversi senza le forze intermolecolari che le attraggono l'una all'altra (forze intermolecolari) e sono libere dall'influenza delle forze intermolecolari.

(Questo aspetto è trattato nei libri di testo giapponesi di fisica e chimica per le scuole superiori.

I liquidi sono molecole che si attraggono e si attaccano l'una all'altra. Nella sua applicazione, si attacca, si incolla e non si separa l'una dall'altra, nemmeno ai recettori sensoriali della pelle umana.
Nel gas, le molecole si allontanano l'una dall'altra. Con la sua applicazione, si attaccano, non si incollano e restano lontane dai recettori sensoriali della pelle umana.

L'autore ritiene che il meccanismo per cui un liquido come l'acqua o un gas come l'aria danno una sensazione di bagnato-secco alla pelle umana sia ampiamente applicabile agli oggetti in generale.
(1) Un oggetto è secco quando il suo movimento, la sua attività e la sua mobilità sono elevati e le forze di attrazione reciproca e di legame tra loro sono basse (cioè è secco).

(2) Quando il movimento, l'attività e la mobilità di un oggetto sono bassi e le forze di attrazione reciproca e di coesione tra di loro sono elevate, esso è bagnato (umido).
La legge del "bagnato" è vera per (1) quando il movimento, l'attività e la mobilità di un oggetto sono bassi e (2) quando le forze di attrazione e di coesione tra gli oggetti sono elevate.

La sabbia secca (asciutta) non si attacca alla mano quando viene toccata, ma si stacca pezzo per pezzo (non è adesiva o appiccicosa). cosa. Inoltre, quando soffia il vento, la sabbia si muove con il vento.
La sabbia bagnata o umida si attacca alla mano e non si allontana da essa quando viene toccata (ha proprietà adesive e appiccicose). Questo è un aspetto positivo. La sabbia si aggrega anche in ammassi e non si muove quando il vento soffia (non è molto mobile). Non è molto mobile.

Ad esempio, le palline di plastica da ping pong e da pallavolo si staccano e si muovono a pezzi, ma se la superficie è ampiamente rivestita di adesivo o se il nastro biadesivo è avvolto intorno all'intera superficie, si attaccano l'una all'altra e rimangono unite, rendendo difficile separarle una ad una.

In questo caso, l'adesività, l'aderenza e la coesione di questi oggetti, che sono appiccicosi e incollati l'uno all'altro, aumentano l'attrazione tra gli oggetti (cioè la forza di attrazione per ridurre la distanza tra loro e per attaccarsi l'uno all'altro), che priva gli oggetti di movimento, attività e mobilità (cioè rende difficile il loro movimento) e li bagna.

Per riassumere le idee di cui sopra in termini semplici, possiamo dire che, in generale, gli oggetti che sono appiccicosi e si attaccano l'uno all'altro e non si muovono molto sono bagnati, mentre gli oggetti che si allontanano l'uno dall'altro e si muovono senza problemi sono asciutti.

Mi sono chiesto se la legge di cui sopra a livello di oggetti si

applichi anche al modo in cui gli esseri umani si danno l'impressione di bagnato/secco nelle interazioni sociali.
In altre parole, mi sono venute in mente le seguenti idee.
(1)
Una persona non cerca di spostarsi molto, si stabilisce e si fissa in un posto (come si vede nel liquido che dà la sensazione di bagnato).
Quella persona che si avvicina sempre di più l'una all'altra e non cerca di attrarsi e separarsi l'una dall'altra, tirandosi, controllandosi e legandosi con gli altri intorno a sé. (Cercando di operare qualcosa di simile a un'attrazione psicologica, a una forza di legame, in modo massiccio).
In quel momento, la persona si sente bagnata (umida).
(2)
Che una persona cerca di muoversi, di essere attiva, di spostarsi senza fermarsi in un posto (come con un gas che dà una sensazione di asciutto).
Che la persona si muove in modo autonomo e indipendente dalle altre persone che la circondano, non cercando di stare insieme e di separarsi gli uni dagli altri. (Non viene esercitata alcuna attrazione psicologica).
La persona viene quindi percepita come asciutta (dry).

E allo stesso modo in cui l'ipotesi di cui sopra ("energia cinetica" o "forza intermolecolare" è la fonte della differenza tra liquidi e gas a livello molecolare, "movimento, attività e mobilità che non si ferma in un luogo ma si muove attivamente da un luogo all'altro" e "la forza di attrazione che una persona cerca di far funzionare con l'altra persona - una forza come l'adesione o la forza di legame. La dimensione di questa forza (equivalente alla forza intermolecolare)" è la fonte della differenza tra l'umido e il secco della personalità e dell'atteggiamento a livello umano. Abbiamo effettivamente confermato che questo è vero conducendo un sondaggio.

Per riassumere la spiegazione di cui sopra in termini semplici, nelle relazioni interpersonali

(1) Essere psicologicamente attaccati all'altra persona con un senso di unità e di attaccamento appiccicoso e non cercare di andarsene. (2) Essere appiccicati, incollati, connessi e legati. E non cercare di muoversi così com'è. (1) Non cercare di muoversi.

(2) Non cercare di avvicinarsi, attaccarsi o entrare in profondità nell'altra persona, ma andarsene rapidamente e senza problemi. (Non aderente, non aderente, scollegato), e di muoversi attivamente da un luogo all'altro. (Movimento, attività, mobilità).
In questo caso, si può pensare che sia integrato, appiccicoso o adesivo.

In questo caso, le forze di unione, adesione, legame, connessione e coesione possono essere considerate una forma di attrazione, così come le forze intermolecolari delle molecole liquide, in quanto sono orientate ad avvicinarsi, attrarre e aderire l'una all'altra. Ha anche l'effetto di non mobilitazione (attività, movimento e flusso) = fissazione e assestamento, che mantiene persone e oggetti in posizione e impedisce loro di muoversi.

Sia nel senso della pelle umana sia nel senso interpersonale, si presume che
Se la pelle aderisce e si attacca, si collega e si unisce e si fonde, e non se ne va, e rimane ferma e si rifiuta di muoversi, tutti noi ci sentiamo comunemente bagnati.
Al contrario (quando la pelle si muove silenziosamente), viene comunemente percepita come secca.
A questo proposito, è probabile che le sensazioni di pelle asciutta-umida e le sensazioni interpersonali abbiano in comune l'attivazione delle stesse aree della corteccia sensoriale del sistema nervoso.

Qual è dunque la sostanza dell'attrazione psicologica e della forza di legame che dà le sensazioni di bagnato nei sensi interpersonali? Si tratta di un orientamento umano intrinseco: "L'orientamento a diventare e rimanere psicologicamente vicini agli altri che ci circondano". (Quando le condizioni e i vincoli geografici ed economici vengono rimossi da coloro che hanno

un orientamento di prossimità psicologica l'uno verso l'altro, e si permette loro di muoversi liberamente, essi diventano naturalmente più vicini "fisicamente", si uniscono e diventano una cosa sola. A questo proposito, possiamo dire che l'orientamento psicologico di prossimità è un fenomeno che ha una base comune con l'orientamento fisico di prossimità e unità delle molecole liquide e degli oggetti bagnati.
In altre parole, l'attrazione reciproca (psicologica) è la seguente. La posizione (psicologica) dell'essere (psicologico) dell'altro si avvicina gradualmente e alla fine si abbraccia e diventa uno. (Diventare uno, fondersi). Si può dire che un forte orientamento a ridurre e alla fine ridurre la distanza psicologica dall'altra persona e a connettersi con essa può essere percepito come un'attrazione tra loro e può portare a un sentimento umido di attrazione interpersonale.

Ad esempio, un bambino che è vicino alla madre e la madre che lo abbraccia felicemente, uno studente che adora il suo insegnante e il suo insegnante che lo accetta, un uomo e una donna che hanno una relazione sentimentale e così via, tutte queste relazioni sembrano aderire l'una all'altra.

Si può dimostrare che particelle secche e bagnate di dimensioni diverse, cioè persone, oggetti e molecole, hanno un comportamento e una modalità di moto comuni rispettivamente nel caso secco e nel caso bagnato, anche se differiscono per dimensioni.

Se il movimento di ogni particella è uguale a quello di una molecola di gas, il movimento delle particelle, dalle molecole agli esseri umani, è comunemente percepito come asciutto dagli esseri umani.

D'altra parte, se il movimento di ogni particella è uguale a quello di una molecola liquida, il movimento delle particelle è percepito come umido dagli esseri umani, dalle molecole agli esseri umani.

L'autore chiama il modello di movimento delle molecole di gas

“modello di movimento D”, prendendo la “D” iniziale per dare una sensazione di asciutto (dry).

Per dare una sensazione di bagnato al modello di movimento delle molecole liquide, lo chiamerò modello di movimento W, prendendo l’iniziale W. In questa abbreviazione, per esempio, lo chiameremo modello di movimento D.

Abbreviando in questo modo, possiamo comodamente dire, ad esempio, che i modelli comportamentali delle molecole liquide e dei giapponesi seguono il comune “modello di azione W”, e che i modelli comportamentali delle molecole di gas e degli occidentali seguono il comune “modello di azione D”.

I test psicologici condotti in questo sito si basano sul concetto di cui sopra e le voci a cui rispondere sono progettate e gestite in base a tale concetto.

Il principio di pluralità (sociale) nel senso dell’umidità

2007.06 Pubblicato per la prima volta.

Una sensazione di umidità umida o secca non può essere generata da una singola particella o da un singolo individuo, ma necessita di altri o partner che siano legati o separati da essa. In breve, la fonte della sensazione di umidità può essere considerata come la relazione tra più particelle e individui (relazione sociale). Per spiegare questo, abbiamo bisogno dell’esistenza di più particelle e individui, o dell’interazione tra particelle e individui.

Questo può essere chiamato “principio di pluralità (socialità) nel senso dell’umidità”.

[Rilevanza per il campo della fisica]

Sulla relazione tra il comportamento interpersonale secco e umido e il moto molecolare di gas e liquidi

1992-2008 Prima pubblicazione.

L’introduzione di una prospettiva secco-umido al comportamento umano ha l’effetto di collegare il comportamento interpersonale e sociale delle persone, che finora aveva pochi contatti con la fisica del moto molecolare e degli oggetti.

In breve, è possibile dimostrare che particelle asciutte e bagnate di dimensioni diverse (persona-oggetto-molecola) condividono comportamenti e modalità di moto comuni sia per i casi asciutti che per quelli bagnati, pur avendo dimensioni diverse.

Se il moto di ogni particella è uguale a quello di una molecola di gas, il moto delle particelle è percepito come secco dagli esseri umani, dalle molecole agli esseri umani.

Se invece il moto di ogni particella è uguale a quello di una molecola liquida, il moto delle particelle è percepito come umido dagli esseri umani, dalle molecole agli esseri umani.

(Nota: ho pensato per la prima volta a questa idea nel 1992.

(Nota: è necessario semplificare l’espressione sopra riportata dei modelli di moto delle molecole di liquidi e gas per renderli più facili da chiamare e ricordare.

Di seguito, mi riferirò al modello di movimento delle molecole di gas come modello di movimento D, prendendo l’iniziale D per dare una sensazione di asciutto (dry).

D’altra parte, chiamerò il modello di movimento delle molecole liquide modello di movimento W, considerando l’iniziale W per dare una sensazione di bagnato (wet wet).

Abbreviando in questo modo, possiamo dire, ad esempio, che i modelli comportamentali delle molecole liquide e dei giapponesi seguono il modello comune W, mentre quelli delle molecole di gas e delle persone occidentali seguono il modello comune D, e così via.

L’autore ha confermato che la spiegazione di cui sopra è corretta attraverso un sondaggio sul web (condotto a fine marzo 2005).

(Per i dettagli di questa spiegazione si rimanda alla sezione di riferimento).

I modelli di moto dei gas e dei liquidi di cui sopra possono essere espressi con le seguenti parole o frasi.

Tabella_5

Nel settembre 2005 è stata condotta un’indagine tramite questionario per determinare se le espressioni di cui sopra si sentono davvero più asciutte e più bagnate se il modello di comportamento D e il modello di comportamento W, rispettivamente.

(Per maggiori dettagli si veda la sezione Materiali).

Il movimento delle particelle secondo i modelli di movimento molecolare dei gas e dei liquidi può essere rappresentato come segue, se ci conformiamo alle rappresentazioni concettuali della sociologia e della psicologia convenzionali, rispettivamente.

Tabella_6

Per maggiori dettagli, si veda la seguente tabella.

Una tabella che organizza i modelli di moto molecolare e particellare secco (gassoso) e umido (liquido).

Tabella_7

La tabella seguente è un riassunto dei suddetti moti molecolari di gas e liquidi in termini di comportamento umano.

Una tabella che riassume i modelli di comportamento delle particelle comuni alle molecole e agli esseri umani come personalità di un individuo.

Se volete diventare una persona secca o umida, cercate di adottare gli atteggiamenti descritti nella tabella seguente.

Tabella_8

Si può dire che il comportamento delle persone nelle società secche e umide può essere simulato al computer con mezzi simili alla simulazione del moto molecolare di gas e liquidi.

Ad esempio, il fatto che i giapponesi e gli asiatici orientali siano umidi e gli occidentali secchi suggerisce che i modelli comportamentali dei giapponesi e degli asiatici orientali, che sono prevalentemente agricoli e di sesso femminile, sono essenzialmente simili a molecole liquide, mentre quelli dei nomadi, dei pastori, degli uomini e degli occidentali sono simili a molecole di gas.

Società occidentali nomadi/pastorali, a predominanza maschile. Il movimento delle persone è simile a quello dell'aria e può essere simulato dal movimento molecolare gassoso (modello di movimento D) e può essere definito una "società gassosa". Società giapponesi e dell'Asia orientale che sono agricole e incentrate sulle donne. Il movimento delle persone è vicino a quello di un liquido, come le gocce d'acqua, che può essere simulato dal movimento molecolare liquido (modello di movimento W) e può essere chiamato "società liquida".

Pertanto, l'introduzione della prospettiva secco-umido nell'analisi delle società e delle culture del mondo avrà l'effetto di applicare alla sociologia e alla psicologia il know-how sulla simulazione del movimento degli oggetti sviluppato in fisica e contribuirà in larga misura allo sviluppo della sociologia e della psicologia.

Oggetti secchi e bagnati (comprese le molecole) ~ La figura seguente riassume i comuni modelli di movimento e di comportamento delle persone.

EN_Slide

Segue una descrizione più dettagliata dell'interrelazione tra il livello molecolare ~ oggetto ~ umano di secchezza/umidità.

1 Spiegazione dei modelli di movimento molecolare di gas e liquidi.

Per capire come e perché i nostri modelli comportamentali producono sensazioni interpersonali di asciutto/bagnato, è necessario innanzitutto riesaminare i meccanismi che producono le differenze nelle proprietà dei gas e dei liquidi fisici, che essenzialmente danno all'uomo una diversa sensazione di asciutto/bagnato. I gas ci danno una sensazione di asciutto, mentre i liquidi ci danno una sensazione di bagnato. Per capire la differenza tra gas e liquidi, dobbiamo ridurre la nostra prospettiva al livello molecolare.

In particolare, le differenze tra le molecole dei gas e dei liquidi sono dovute ai seguenti fattori.
1] Differenze nell'entità dell'energia cinetica (grado di movimento)
In un liquido, il grado di movimento (energia cinetica) è piccolo. Per i liquidi, il grado di movimento (energia cinetica) è basso. Nei gas, il grado di movimento (energia cinetica) è alto. Per i gas, il grado di movimento (energia cinetica) è elevato.
2] Differenza nel grado di forza intermolecolare
Nei liquidi, le forze intermolecolari di attrazione, che sono le forze intermolecolari di attrazione tra le molecole, lavorano molto per ridurre la distanza tra di loro, per attrarsi, attaccarsi, tirarsi e controllarsi a vicenda.
Nel gas non c'è quasi nessuna forza intermolecolare tra le molecole, che è la forza intermolecolare che le avvicina l'una all'altra.

I motivi per cui le forze intermolecolari agiscono in larga misura nei liquidi e in misura minore nei gas sono i seguenti.
(1) La bassa energia cinetica delle molecole liquide rende impossibile il loro movimento senza le forze intermolecolari che esistono originariamente tra le molecole (forze intermolecolari),

che si attraggono, si attaccano e si controllano a vicenda, e sono vincolate alle forze intermolecolari.
(2) Per le molecole di gas, il grado di movimento (energia cinetica) è grande, quindi sono in grado di superare le forze intermolecolari e di muoversi liberamente, liberandosi dagli effetti delle forze intermolecolari.

Il motivo per cui la forza intermolecolare agisce in misura maggiore nei liquidi e minore nei gas è il seguente: (1) Nelle molecole liquide la forza intermolecolare è maggiore che nei gas.
(1) Poiché l'energia cinetica delle molecole liquide è bassa, esse non sono in grado di muoversi senza le forze intermolecolari che esistono originariamente tra le molecole, ovvero le forze intermolecolari che le avvicinano, le attraggono e le tengono sotto controllo (forze intermolecolari), e quindi sono in balia delle forze intermolecolari.
(2) Le molecole gassose hanno un grande grado di movimento (energia cinetica) e sono libere dagli effetti delle forze intermolecolari perché possono vincere le forze intermolecolari per muoversi.

2Applicazione agli oggetti in generale

L'acqua liquida, quando viene toccata da un polpastrello, si bagna e si attacca alla pelle, aderendovi e rifiutandosi di lasciarla. A questo proposito, si può dire che esiste un'attrazione tra l'acqua liquida e i polpastrelli per rimanere attaccati l'uno all'altro. Inoltre, l'acqua liquida rimane sempre nello stesso posto, a meno che non si muovano i polpastrelli, e non si sposta. Da questo punto di vista, l'acqua liquida è meno cinetica e attiva del vapore acqueo gassoso, ecc.

Quindi, per estendere ulteriormente l'idea, possiamo dire che le seguenti leggi si applicano agli oggetti in generale
(1) Se gli oggetti (dalle molecole agli esseri umani) hanno un'elevata mobilità, attività, movimento e flusso, e l'attrazione

tra loro è bassa (separazione reciproca), allora devono essere asciutti. Il caso di un oggetto (da molecola a uomo) che è secco. Secco.
(2) Gli oggetti (molecole verso l'uomo) devono avere bassa mobilità, attività, movimento e flusso, e alta attrazione reciproca (coesione) tra loro (non devono separarsi l'uno dall'altro). Se un oggetto (da molecola a uomo) ha un basso livello di mobilità, attività, movimento e fluidità, e un alto livello di attrazione reciproca (coesione) tra loro (cioè non sono separati l'uno dall'altro), allora è bagnato (Wet, essere bagnato).

Per spiegare la correttezza di questa presunzione, è necessario che essa sia valida per oggetti molto più vicini all'uomo rispetto alle molecole. Questi oggetti più vicini all'uomo sono, per esempio, i granelli di sabbia delle spiagge, dei fiumi e dei deserti, i capelli umani (soprattutto quelli femminili), il natto (soia fermentata), le caramelle e gli oggetti più grandi come le palline di plastica da ping-pong e i palloni da pallavolo.

La sabbia secca (asciutta) non deve attaccarsi alla mano quando viene toccata e non deve staccarsi pezzo per pezzo. (Inoltre, quando soffia il vento, deve muoversi con esso. Deve essere fluida. D'altra parte, deve essere umida o bagnata. Deve essere bagnata. Quando viene toccata, la sabbia deve aderire alla mano e non cercare di allontanarsi. Non deve lasciare la mano intatta quando viene toccata. La sabbia deve essere raggruppata in un gruppo e non deve muoversi quando soffia il vento. Nessuna fluidità.

Quando i capelli sono bagnati, non si spezzano facilmente e non si muovono quando soffia il vento. I capelli asciutti, invece, svolazzano nella brezza e si muovono separatamente, uno per uno, setosi e indisciplinati.

I fagioli di Natto, quando vengono mescolati, tirano dei fili appiccicosi e si collegano l'uno all'altro per mezzo di un filo, attaccandosi l'uno all'altro e tentando di riunirsi in un unico pezzo. In questo processo, tra i chicchi agisce una forza di attrazione che è considerata equivalente alla forza intermolecolare.

La superficie si è sciolta (liquefatta). I grani della caramella si attaccano ai polpastrelli e ad altre caramelle e non possono essere rimossi. Anche se si cerca di spostarli uno per uno, si attaccano l'uno all'altro e non possono essere spostati.

Tuttavia, se l'adesivo è ampiamente applicato sulla superficie o avvolto intorno all'intera superficie del nastro biadesivo, le palline si attaccano l'una all'altra e rimangono unite, rendendo difficile spostarle una ad una.

In questo caso, si ritiene che la natura adesiva e coesiva di questi oggetti (una volta che si attaccano, non si allontanano) aumenti l'attrazione tra loro (la forza che li tiene uniti e cerca di collegarli), privandoli di movimento, attività, spostamento e fluidità. In altre parole, l'adesività vischiosa o appiccicosa degli oggetti che cercano di aderire l'uno all'altro fa sì che gli oggetti si attraggano l'un l'altro e rendano difficile il loro movimento, il che porta a una bagnatura degli oggetti. Questo è esemplificato, ad esempio, dal fatto che quando l'adesivo viene esposto all'esterno per un periodo di tempo prolungato e il solvente viene rilasciato e non è più appiccicoso, l'oggetto risulta sempre più asciutto.

Tra la fine di aprile e l'inizio di ottobre 2002 è stata condotta un'indagine tramite questionario via web per confermare la correttezza di questa idea. Il sondaggio chiedeva quale dei due testi accoppiati che descrivevano le sensazioni prodotte da un oggetto fosse più asciutto, con circa 200 intervistati per ogni voce.
I risultati sono stati i seguenti:
(1) Gli oggetti che si sentono asciutti quando si toccano e lasciano immediatamente la mano (non appiccicosi) si sentono più asciutti degli oggetti che sono appiccicosi al tatto (appiccicosi). Gli oggetti si sentono più asciutti quando sono separati l'uno dall'altro, o quando sono separati l'uno dall'altro, il che li rende più aperti e ariosi, rispetto a quando sono attaccati l'uno all'altro e meno ariosi.
(2) Un oggetto che si muove liberamente in pezzi sembra più asciutto di un oggetto che è attaccato l'uno all'altro e non si muove. L'oggetto che si muove liberamente sembra più asciutto

dell'oggetto che non si muove e non si attacca l'uno all'altro, oppure l'oggetto che si muove sembra più asciutto dell'oggetto che non si muove ed è stagnante.
È stato effettivamente confermato che questo è il caso.

Per riassumere l'idea di cui sopra, si può dire che gli oggetti appiccicosi, che si attaccano l'uno all'altro e non si muovono possono essere percepiti come bagnati, mentre gli oggetti che si separano dalla mano e si muovono rapidamente possono essere percepiti come asciutti.

In questo caso, gli oggetti bagnati cercano di attaccarsi l'uno all'altro e gli oggetti asciutti cercano di allontanarsi l'uno dall'altro, e i due si contrappongono in termini di interazione e relazioni sociali.

Sulla base di questi esempi di oggetti di dimensioni molto più grandi del livello molecolare, riteniamo che sia possibile estendere la suddetta gamma di sensazioni di asciutto-bagnato a livello molecolare agli oggetti in generale.

3Applicazioni alle relazioni interpersonali

Se estendiamo la sensazione di asciutto-bagnato negli oggetti in generale al livello umano, si pensa che la sensazione di bagnato-secco di un liquido come l'acqua o di un gas come l'aria e la sensazione di bagnato-secco di un essere umano siano uguali alla sensazione di bagnato-secco di un essere umano in interazione sociale tra loro.

In altre parole, applicando i concetti di movimento, mobilità e attrazione agli esseri umani, possiamo capire
(1) Quando una persona si ferma in un posto e non si muove molto (meno attivamente) e non cerca di avvicinarsi, di stare insieme o di allontanarsi dagli altri intorno a sé. Quando una persona si avvicina, si unisce e non si allontana dagli altri

intorno a sé. Se la persona ha una forte attrazione gravitazionale. Nelle relazioni interpersonali si crea una sensazione di bagnato (come le molecole liquide con bassa energia cinetica ed elevate forze intermolecolari).
(2) Quando le persone si muovono e fluiscono da un luogo all'altro senza fermarsi in un posto (alto grado di movimento attivo) e cercano di allontanarsi dagli altri intorno a loro invece di avvicinarsi o attaccarsi l'uno all'altro. (Quando non c'è molta forza gravitazionale in gioco) Crea una sensazione di aridità nelle relazioni interpersonali (simili a molecole di gas con alta energia cinetica e basse forze intermolecolari).
Si ritiene che questo sia il caso.

In questo caso, considerando gli oggetti allo stesso modo, dalle dimensioni molecolari a quelle umane, è possibile comprendere l'energia di movimento comune a entrambi gli oggetti come "energia cinetica (livello molecolare)" = "movimento, attività, spostamento e fluidità (dall'oggetto al livello umano)", e "forza intermolecolare (livello molecolare)" = "forza intermolecolare (livello molecolare)" = "attrazione e forza di legame (dall'oggetto al livello umano)", che sono le forze che si attaccano, si connettono, si combinano e si aggregano a vicenda, e si controllano e si legano a vicenda.

La spiegazione di cui sopra può essere riassunta come segue: le differenze di attività e di attività cinetica e le conseguenti forze di attrazione intermolecolare grandi e piccole, che equivalgono alle forze intermolecolari, portano rispettivamente alla differenziazione sensoriale interpersonale umida e secca.
(Questa spiegazione è stata inventata intorno al 1991-1992).

In questo caso, accanto alle attività e ai movimenti fisici e alle attrazioni corporee, dobbiamo considerare anche le attività e i movimenti psicologici, i controlli e gli equilibri reciproci e la vicinanza, che non comportano movimenti fisici concreti. Per esempio, quando una persona è seduta alla scrivania, legge libri di vari settori e pensa attivamente a varie cose, piena di curiosità intellettuale, può essere considerata fisicamente inattiva ma psicologicamente attiva nei suoi movimenti. D'altra parte, quando due innamorati che vivono lontani l'uno dall'altro provano un forte senso di unità psicologica attraverso la

comunicazione telefonica, ciò può essere interpretato come una forte attrazione psicologica tra loro anche se rimangono fisicamente distanti l'uno dall'altro.

Pertanto, le attività, i movimenti e l'attrazione umana possono essere divisi in due categorie: fisica e psicologica, di cui quella psicologica sarà discussa principalmente nel seguito. Questo perché le attività e i movimenti fisici del corpo umano e le tensioni tra i corpi sono solo superficiali e riflettono le attività del sistema nervoso all'interno del corpo, mentre le attività psicologiche, i movimenti e le forze gravitazionali basate sul funzionamento del sistema nervoso sono più fondamentalmente determinate dal comportamento umano.

La realtà del movimento/attività che ci dà un senso secco di sensazione interpersonale è il seguente orientamento inerente agli esseri umani.
L'orientamento mentale a muoversi attivamente tra punti qui e là separati l'uno dall'altro. (Orientamento alla mobilità spaziale).
L'orientamento mentale a espandersi in luoghi in cui non siamo mai stati prima, o ad aprire una nuova terra (esplorare un nuovo oggetto).
In questo caso, i seguenti desideri e impulsi sono la forza trainante del movimento/attività
Il desiderio di rinnovare l'atmosfera della vita cambiando il proprio luogo fisico o l'area psicologica di interesse e di acquisire nuovi stimoli.
La curiosità per l'ignoto che non è mai stato incontrato prima; in altre parole, l'urgenza psicologica di essere esposti a nuove (fresche) informazioni che non sono state sperimentate (fino ad ora - da un po' di tempo a questa parte) (l'urgenza di ricevere nuove informazioni).
L'opposto di questo, un orientamento stanziale, fisso, non diffusivo, fermo e non disposto a muoversi in un luogo, implica una mancanza di movimento/attività e dà una sensazione di bagnato in senso interpersonale.

D'altra parte, qual è la sostanza dell'attrazione psicologica e della forza di legame che dà una sensazione di bagnato in senso interpersonale? È il seguente orientamento.
L'orientamento insito negli esseri umani a diventare e rimanere

psicologicamente vicini agli altri intorno a loro. (Orientamento alla prossimità psicologica).

L’attrazione reciproca (psicologica) verso l’altro. È il contenuto di
(Diventare uno, fondersi.) E che siamo attaccati l’uno all’altro e non ci lasciamo mai.
Si può dire che la forte tendenza a ridurre la distanza psicologica dall’altro, e infine a ridurla a zero, a connettersi, a collegarsi, è sentita come se fosse una forza di attrazione tra le due parti e porta a una sensazione di bagnato in senso interpersonale.

Cercherò di riassumere la spiegazione di cui sopra in termini semplici. Cercherò di riassumere la spiegazione di cui sopra in termini semplici.
(1) Non cercate di attaccarvi psicologicamente al vostro partner. Attaccarsi, incollarsi, collegarsi, legarsi, essere collettivi. E non cercare di muoversi così com’è. Non cercare di muoversi così com’è.
(2) Non entrare troppo in profondità nella vita dell’altro, ma lasciarlo rapidamente e facilmente. Essere non adesivi, non aderenti, sconnessi e discreti. E muoversi attivamente da un luogo all’altro. Movimento, attività, movimento, fluidità.
Si può dire che.

In questo caso, la forza di adesione/adesione è una forma di attrazione in quanto è diretta ad avvicinarsi, attrarre e aderire l’uno all’altro. Questa adesione ha anche l’effetto di de-movimento (attività, movimento) = fissazione/insediamento, che mantiene persone e oggetti al loro posto e impedisce loro di muoversi.

Che si tratti di una molecola, di un oggetto o di una mente umana, se si attacca a una persona o a un oggetto in modo appiccicoso e si rifiuta di muoversi, viene comunemente percepito come bagnato, e viceversa, comunemente percepito come asciutto.

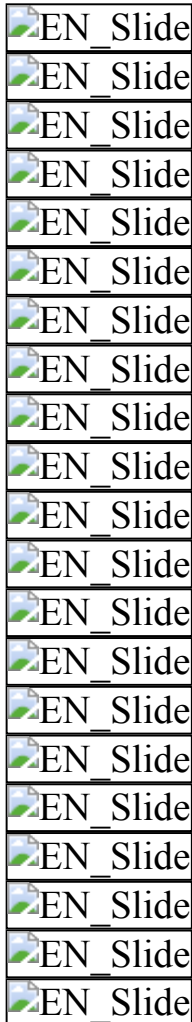
La natura secco-umido di una particella non può essere vista solo osservandola. Si può vedere solo osservando la società e le popolazioni formate da più particelle.

La differenza tra asciutto e bagnato è data dal modo in cui le particelle interagiscono con altre particelle. Le particelle bagnate si attaccano, si uniscono e si legano reciprocamente ad altre particelle, mentre le particelle secche sono libere di allontanarsi da altre particelle.

Queste proprietà possono essere comprese solo osservando diverse particelle contemporaneamente. Per esaminare la secchezza-umidità di una particella, è necessario osservare più particelle contemporaneamente. Per farlo, non è sufficiente osservare il movimento di una singola particella o la psicologia di una singola persona, ma è necessaria una prospettiva molto sociale.

In questo caso, i tipi e le dimensioni delle particelle che interagiscono non sono necessariamente uguali tra loro. Per quanto riguarda le dimensioni, una può essere minuscola e l'altra enorme. Ad esempio, una molecola (gruppo) di acqua liquida (minuscola) che si attacca alla pelle di un essere umano (gigante) è un esempio di tipo e dimensione diversi. Anche se le dimensioni delle particelle possono essere diverse, è possibile osservare la natura secco-umido delle interazioni tra le particelle.

[Sensazioni cutanee, sensazioni interpersonali]

Sensazione della pelle secca e bagnata, OHP sensoriale audiovisivo e interpersonale

velocità maggiore, si sentono sempre più calde sulla pelle.
A seconda della differenza di temperatura tra le molecole di gas (aria fredda, calda e calda) e di liquido (acqua fredda e acqua calda), i sensi termici della pelle (sensori di temperatura) distinguono i loro movimenti.

Allo stesso modo, le molecole gassose (secche. Allo stesso modo, la differenza tra molecole gassose (secche) e molecole liquide (umide o bagnate) La differenza tra molecole gassose (secche) e liquide (bagnate), cioè la differenza di umidità, si pensa sia il motivo per cui il senso di umidità della pelle (sensore di umidità) distingue tra questi movimenti molecolari.

Gli studi tradizionali sulla percezione dell'umidità in psicologia e fisiologia hanno adottato i seguenti approcci.

(1) L'approccio della "quantificazione della percezione", che quantifica l'umidità e cerca di sapere se la pelle umana è in grado di rilevare differenze di umidità o quale percentuale di umidità percepisce come bagnata, in base a diversi valori di umidità.

Cercheremo di trovare sulla pelle umana recettori sensoriali o bio-igrometri in grado di percepire selettivamente l'umidità. Cerchiamo recettori che si attivano quando il valore di umidità diventa più alto. Ad esempio, si è scoperto che gli scarafaggi hanno speciali recettori sensoriali per l'umidità.

Analogamente alla ricerca sull'umidità confortevole nei condizionatori d'aria e nella biancheria intima, e alla ricerca sulla relazione tra umidità e malattie della pelle, questa ricerca mira a indagare la relazione tra i valori di umidità e il comfort e il disagio umano, nonché l'insorgere di malattie, al fine di scoprire dove si trova l'ambiente di umidità confortevole e sano. Ad esempio, è stato suggerito che l'aria condizionata è necessaria per controllare l'umidità in una stanza calda e umida perché è scomoda, e che idratare la pelle può prevenire la desquamazione e la dermatite.

D’altro canto, propongo un “approccio di riduzione del modello di movimento molecolare” che si concentra maggiormente sulla relazione tra i principi del movimento fisico e la percezione dell’umidità. Questo approccio parte dal presupposto che il movimento molecolare delle molecole di gas e liquidi e la percezione delle loro differenze da parte della pelle siano l’essenza della percezione dell’umidità. La differenza tra le molecole di gas e quelle di liquido è che il movimento molecolare agisce sulla pelle in modi diversi: le prime sono asciutte e le seconde sono bagnate. La pelle umana percepisce le prime come secche e le seconde come umide. La differenza è che la pelle umana percepisce le prime come secche e le seconde come bagnate. Ci concentreremo sul meccanismo con cui la differenza nei modelli di movimento molecolare di gas e liquidi è collegata alla discriminazione secco-umido nella pelle.
Per chiarire come le differenze nei modelli di movimento molecolare e nelle caratteristiche di gas e liquidi causino la stimolazione dei recettori tattili sulla pelle. D’altra parte, le molecole umide-liquide agiscono secondo uno schema in cui le molecole si muovono lentamente e si uniscono in modo appiccicoso. Consideriamo la distinzione e la discriminazione da parte della pelle come l’essenza della percezione dell’umidità.

Questo “approccio di riduzione del modello di movimento molecolare” adotta il seguente approccio.

Questo approccio non si concentra sui valori di umidità. È importante approfondire l’analisi per comprendere le cause fondamentali delle differenze nei meccanismi fisici del movimento molecolare di gas e liquidi che causano differenze di umidità.

Non è necessario ipotizzare l’esistenza di un recettore di umidità dedicato nella pelle umana. Non è necessario supporre l’esistenza di recettori dell’umidità dedicati nella pelle umana. Se esiste un recettore dedicato all’umidità, è un recettore che risponde alle differenze nei modelli di azione delle molecole di gas e liquidi sulla pelle.

Se esiste un recettore specializzato nella percezione dell’umidità,

si tratta di un recettore che risponde alle differenze nei modelli di azione delle molecole di gas e liquidi sulla pelle. Se si applicano gli stessi schemi di movimento a particelle e gruppi di oggetti diversi dalle molecole (ad esempio, biglie e palline da ping-pong) e a gruppi di molecole di gas e liquidi, questi dovrebbero essere percepiti come asciutti e bagnati, rispettivamente, dalla pelle.

Se si tratta dell'equivalente del gas, "ogni particella o oggetto si muove con movimenti veloci, a bassa densità, discreti e non si attacca tra loro".
Per l'equivalente liquido, "ogni particella e oggetto si muove lentamente e si attacca l'uno all'altro ad alta densità".

Non limitate la generazione di una sensazione di bagnato all'umidità fisica o al liquido come il vapore acqueo. Concentratevi sul fatto che la sensazione di bagnato può essere percepita anche se non è effettivamente bagnata da acqua fisica o qualcosa di simile, proprio come si sente bagnato quando si tocca un tessuto di velluto denso, per esempio.

Comportamento molecolareLo studio dei modelli di movimento di ogni molecola.
Sociologia molecolarePer studiare il movimento dei gruppi molecolari e le interazioni tra le molecole.
Chimica molecolareLo studio dei cambiamenti chimici delle molecole.

In termini di comportamento molecolare e sociologia.
Il comportamento molecolare gassoso è lo studio dell'individualismo, del liberalismo, …..
Il comportamento molecolare liquido deve essere visto come collettivista, orientato alla regolamentazione, ………
Da considerare come.

La sensazione di pelle asciutta e bagnata è la separazione delle percezioni di gas e liquidi, ………………..
Un gas secco non si attacca alla pelle. Un liquido bagnato non si attacca alla pelle.

La differenza tra gas e liquido è la differenza di movimento a livello molecolare e i recettori sensoriali della pelle distinguono tra sensazioni di asciutto e di bagnato.

Il movimento molecolare dei liquidi viene percepito dalla pelle in modo diverso da quello dei gas. La differenza tra i recettori sensoriali del secco e del bagnato si manifesta come una differenza di percezione.

La pelle è in grado di percepire le differenze nel movimento delle particelle a livello molecolare. Come i recettori molecolari dell'olfatto, la pelle ha recettori molecolari simili per la temperatura e l'umidità.

Il sensore di umidità sulla pelle percepisce il bagnato quando una molecola si attacca a se stessa, …. e il secco quando se ne va, ….

Tabella_9

I modelli di movimento delle molecole e le sensazioni che le molecole trasmettono alla pelle sono interrelati.

I liquidi sono umidi e le molecole si attraggono e si attaccano l'una all'altra. Nella sua applicazione, aderisce, incolla e non si separa dalla pelle umana (i recettori sensoriali della pelle umana).
I gas sono secchi e le molecole sono separate le une dalle altre. Nella sua applicazione, anch'esso si attacca alla pelle umana (i recettori sensoriali della pelle umana), non si attacca, non si incolla e non è facile da eliminare.

Modelli di movimento molecolare dei liquidi. (Quel gruppo di molecole - oggetti che si sentono bagnati quando colpiscono la

pelle (contatto).
Modello di movimento molecolare gassoso. (Dovrebbero essere separati gli uni dagli altri e sparsi individualmente. Quando il gruppo di molecole e oggetti colpisce (entra in contatto con) la pelle, questa dovrebbe sentirsi asciutta.

(Nota: modello di movimento D e modello di movimento W).

In futuro, dovremo semplificare i termini schema di movimento molecolare liquido e gas per renderli più facili da chiamare e ricordare.

Il modello di movimento molecolare del gas dà una sensazione di secchezza, quindi può essere chiamato “modello di movimento D”, prendendo la “D” iniziale.

D’altra parte, il modello di movimento molecolare liquido dà una sensazione di bagnato (umido, bagnato, umido), quindi può essere chiamato “modello di movimento W”, con l’acronimo W (H).

Ad esempio, le molecole liquide e il modello comportamentale dei giapponesi seguono il modello comune W, mentre le molecole gassose e il modello comportamentale degli occidentali seguono il modello comune D. Questa abbreviazione può essere facilmente utilizzata per descrivere, ad esempio, le molecole liquide e il modello comportamentale dei giapponesi.

La percezione dell’umidità sulla pelle è ritenuta la seguente. Un’elevata umidità viene percepita come umida e una bassa umidità come secca.

Nell’uomo non sono ancora stati scoperti recettori sensoriali dedicati alla percezione dell’umidità sulla pelle. In effetti, negli esseri umani, la sensazione di secchezza e umidità può essere

percepita dagli stessi recettori sensoriali comuni del tatto, piuttosto che da recettori specializzati sulla pelle, come gli igrometri, che rilevano l'alta e la bassa umidità. In effetti, i diversi tipi di stimoli cutanei possono essere colti come un composito di diversi tipi di sensazioni tattili che si restringono e si combinano in uno stesso campo sensoriale del sistema nervoso, come segue.

(1) Densità del tatto.

Quando l'aria è umida e bagnata, i recettori cutanei sono densamente popolati da un gran numero di molecole acquose su un'area della pelle. Quando invece l'aria è secca e meno umida, le molecole d'acqua presenti nell'aria sono meno dense e colpiscono i recettori cutanei in un'area fissa della pelle.

L'alta densità di molecole di gas lambisce la pelle e le conferisce una sensazione di grumosità e spessore al tatto. Questo porta a una sensazione di bagnato. D'altra parte, le molecole di gas a bassa densità toccano la pelle in misura minore e danno alla pelle una sensazione sottile, pallida e rinfrescante. Ne consegue una sensazione di secchezza.

In relazione a ciò, il gruppo di spilli ad alta densità è considerato più umido del gruppo di spilli a bassa densità quando viene toccato e rilasciato dalla pelle.

In alternativa, se si tocca sulla pelle un panno di seta o un velluto con superficie liscia e levigata = superficie ad altissima densità, il primo ad alta densità verrebbe percepito come più umido e il secondo a bassa densità come più secco rispetto a un panno di lino con superficie a bassa densità grossolana. Ad esempio, le lenzuola con una consistenza asciutta utilizzate nei mesi estivi sono fatte dello stesso materiale di cotone, ma con una chiara distinzione tra le irregolarità del tessuto e molte parti del tessuto che non entrano in contatto diretto con la pelle, dando la sensazione di bassa densità e ruvidità a contatto con la pelle. In alternativa, un foglio di PVC piatto e liscio risulta più umido al tatto di un foglio con molte asperità.

(1) Una lastra con piccoli perni e una superficie a grana fine

risulta più umida al tatto di una lastra con grandi perni e una superficie a grana grossa.

(2) Durata del tempo di contatto

Si considera bagnato quando un gruppo di molecole rimane attaccato alla pelle e non la lascia, mentre è asciutto quando si attacca temporaneamente alla pelle ma la lascia rapidamente.

A questo proposito, quando un gruppo di spilli o un panno viene toccato sulla pelle e mantenuto nello stesso stato per un lungo periodo di tempo, il primo caso è considerato più umido quando il tocco è continuato per un periodo di tempo più lungo rispetto a quando viene rilasciato immediatamente dopo il tocco, mentre il secondo caso è considerato più secco quando viene rilasciato immediatamente.

(3) Adesione alla pelle dopo il tocco.

Dopo che la molecola si è attaccata alla pelle, ha resistito a staccarsi dalla pelle e l'ha sollevata, il che è considerato umido, ed è stata rimossa dalla pelle senza incidenti, il che è considerato una sensazione di asciutto.

Si parla di bagnato quando i perni o i nastri hanno un adesivo sulla punta dei perni o dei nastri che entra in contatto con la pelle e tira la pelle verso l'alto senza rimuoverli o separarsi dalla pelle, mentre si parla di asciutto quando i perni o i nastri si staccano dalla pelle senza incidenti e non tirano la pelle verso l'alto.

(4) Adattamento e flessibilità della pelle al tatto

Un gruppo di molecole o un oggetto che è mobile e si deforma in modo flessibile per aderire alla pelle è considerato dare una sensazione di bagnato, mentre non si adatta alla pelle è considerato dare una sensazione di asciutto. L'aderenza alla pelle provoca una sensazione di bagnato, mentre l'assenza di aderenza alla pelle provoca una sensazione di asciutto.

Un cuscino in gel, tessuto di seta o uretano a bassa resilienza che aderisce alla pelle e riempie in modo flessibile gli spazi tra il cuscino e la forma della pelle può dare una sensazione di bagnato, mentre una lastra di plastica rigida che non si conforma alla pelle, ma si deforma in base alle linee della superficie della pelle può dare una sensazione di bagnato. Si può dire che lo spazio tra la pelle e il materiale conferisce una sensazione di asciutto. In questo senso, la flessibilità del materiale porta alla sensazione di bagnato e la durezza porta alla sensazione di asciutto.

(5) Attrito della pelle al tatto

Un gruppo di molecole o oggetti che si sentono lisci e non causano attrito sulla pelle è considerato dare una sensazione di bagnato, mentre lo sfregamento contro la pelle e l'attrito sono considerati dare una sensazione di asciutto.
La sensazione di bagnato è dovuta al fatto che gli oggetti aderiscono dolcemente alla pelle e si fondono con essa, mentre la sensazione di secco è dovuta all'irritazione della pelle come oggetti separati dalla pelle.

Come l'attrito di un panno asciutto, quando il panno è asciutto può fare attrito con la pelle, mentre quando il panno è bagnato, si sente liscio sulla pelle e non fa attrito, ma si "fonde" con la pelle. Questo è lo stesso modo in cui l'enfasi sull'armonia è vista come bagnata nelle relazioni umane.

(6) Velocità di movimento sulla pelle.

Una molecola o un oggetto che rimane attaccato alla pelle e non si muove troppo o lentamente è considerato bagnato, mentre una molecola o un oggetto che si muove rapidamente e si disperde sulla pelle è considerato secco. Bagnato è quando si attacca alla pelle a bassa velocità, mentre secco è quando non si attacca alla pelle ad alta velocità.

Si ritiene che gli stessi spilli o la stessa superficie di stoffa debbano essere percepiti come asciutti quando si muovono sulla

pelle ad alta velocità, mentre un movimento lento o poco intenso degli stessi spilli o della stessa superficie di stoffa deve essere percepito come bagnato.

(7) Frequenza del tocco

Un'alta frequenza di tocco di un gruppo di molecole o di un oggetto contro la pelle è considerata umida, mentre una bassa frequenza è considerata una sensazione di asciutto.
La frequenza di contatto con la pelle è alta nel bagnato perché le molecole si muovono ad alta densità e lavorano sulla pelle, mentre la frequenza di contatto con la pelle è bassa nel secco a causa della loro bassa densità.

Quando un gruppo di spilli o la superficie di un panno toccano la pelle in piccoli incrementi con un'alta frequenza, la sensazione è di bagnato, mentre quando la frequenza di contatto aumenta, la sensazione è di asciutto.

Quanto più frequentemente si toccano, tanto più si sentono "vicini" e "facili da toccare". Anche tra gli esseri umani, più frequentemente due innamorati si scambiano e-mail, più sentono di essere bagnati.

(8) Velocità del tocco e impatto del tocco

Quando una molecola o un oggetto tocca la pelle ad alta velocità, si considera asciutto quando la velocità della molecola o dell'oggetto è elevata e impatta fortemente sulla pelle, mentre si considera bagnato quando l'impatto è basso e leggero perché colpisce la pelle a bassa velocità.

Quando un gruppo di spilli o la superficie di un panno vengono applicati in modo leggero e delicato sulla pelle, si ha la sensazione di bagnato quando si tocca lentamente, mentre si ha la sensazione di asciutto quando si tocca ad alta velocità con un colpo secco. Si pensa che questo sia dovuto allo stesso modo in cui le molecole di gas secco si sentono veloci e quelle di liquido umido si sentono lente.

(9) La forma del tocco.

Se la forma di una molecola o di un oggetto ha un aspetto appuntito o tagliente quando tocca la pelle, è considerata secca, mentre se è circolare, si ritiene che dia una sensazione di bagnato.
Quando un oggetto simile a una lama o a un pennino viene applicato alla pelle, dovrebbe dare una sensazione di asciutto se è tagliente o pungente, mentre quando viene applicato a un oggetto simile a un cuscino, dovrebbe dare una sensazione di bagnato se è circolare. Quando l'oggetto è tagliente o pungente, si sente asciutto perché taglia o punge, mentre quando l'oggetto è circolare, si sente bagnato perché mantiene il rapporto con l'oggetto in modo amichevole.
Per inciso, la carezza è lenta, delicata e morbida, quindi il tempo di contatto è lungo, l'oggetto si muove lentamente sulla pelle e, trattandosi di pelle umana, è morbida, soffice, aderente, densa e fine al tatto. Queste, se la descrizione precedente è corretta, soddisfano le proprietà umide. Le carezze sono di natura umida, in quanto hanno l'effetto di rassicurare, lenire e aprire la mente della persona accarezzata, creando un forte senso di unità e dipendenza con la persona accarezzata.

Se la molecola rimane sui recettori sensoriali della pelle e si muove, ma non si allontana, si sente bagnata.
Se la molecola si allontana dai recettori sensoriali della pelle, la sensazione è di asciutto.

Quando una molecola si sente bagnata, la sensazione è la seguente: - La molecola è attaccata alla pelle.
Le molecole sono attaccate alla pelle e non volano via quando soffia il vento. Le molecole sono attaccate alla pelle e non volano via quando soffia il vento.

Quando si cerca di sparpagliare le molecole attaccate l'una all'altra, le molecole si attaccano, si attraggono e fanno resistenza quando si cerca di sparpagliarle.
Quando soffia il vento, le molecole non si attaccano tra loro e hanno spazio per muoversi sulla pelle.

Il sudore non evapora, ma si accumula sulla pelle.
In presenza di temperature elevate, le ghiandole sudoripare rimangono intasate, non si svuotano, per cui il calore del corpo non viene rilasciato e la pelle risulta calda e umida.

Le molecole entrano in contatto e aderiscono alla pelle con una densità maggiore. Se l'umidità è elevata a basse temperature, aumenta la conduzione del calore dalla pelle al vapore acqueo dell'aria, aumentando la sensazione di freddo.

Se la sensazione di secchezza è dovuta al movimento molecolare, il motivo è il seguente.
Le molecole sono separate dalla pelle e quando soffia il vento volano via.
Quando le molecole sono attaccate l'una all'altra, si allontanano senza opporre resistenza quando si cerca di separarle.

Il sudore evapora e il successivo continua a uscire. Il sudore evapora e il successivo esce in rapida successione.
A temperature elevate, le ghiandole sudoripare si aprono sempre e il calore del corpo evapora rapidamente, facendo sentire più fresco.

Le molecole entrano in contatto con la pelle a bassa densità. A basse temperature, quando l'umidità è bassa, il corpo si sente caldo perché c'è meno conduzione di calore dalla pelle al vapore acqueo nell'aria.

L'umidità sulla pelle viene vaporizzata dal calore corporeo.
Quando fa caldo in estate, il sudore fuoriesce e, prima che possa asciugarsi, scorre via uno dopo l'altro, bagnandosi e

inumidendosi. Quando piove o fa caldo, è più difficile asciugarsi perché è più difficile per l'acqua lasciare la pelle ed evaporare.

In questo senso, il bagnato o l'umido è uno stato in cui è difficile per i liquidi (umidità) aderire alla pelle ed evaporare.

L'umido è uno stato in cui l'acqua liquida permane sulla pelle e non si asciuga, e le lacrime negli occhi vengono fornite sempre più tardi e scorrono sulla pelle.

La sensazione di umidità (bagnato) consiste in quanto segue.
(1) fisicamente (sulla pelle) o psicologicamente (interpersonalmente), attaccarsi e non volare, non andarsene all'unisono.
Essere sulla pelle e non lasciare la pelle. Resistenza ad allontanarsi dalla pelle. Questo attira e stimola i recettori sensoriali sulla pelle.

(1) Cose che si attaccano e non volano. (Lacrime, sudore, ecc.) Il contenuto liquido. Vengono fornite in rapida successione e non scompaiono dalla pelle.
(2) Aderenti e fluidi. Non si agglomerano. Scorrevoli e in movimento.

La presenza contemporanea di questi elementi determina una sensazione di bagnato.

L'aria afosa e umida del sistema di alta pressione del Pacifico in estate crea la sensazione di bagnato rendendo difficile l'evaporazione del sudore sulla pelle, che rimane per sempre bloccata come umidità.
L'alto livello di umidità nell'aria è ciò che crea la sensazione di bagnato.

Quando è solido sulla pelle, come un gesso, tiene la pelle in posizione e non può essere spostato. Quando si paga, si sposta la pelle o la si stacca, deve cadere.

In alcuni casi, come nel caso di una camicia asciutta, la pelle può essere spostata. Il tessuto di una camicia è solido, ma flessibile e mobile. È possibile muovere il corpo mentre la si indossa. In questo senso, è quasi liquido, a differenza di gessi, corsetti e armature, che non possono essere mossi dal corpo. Tuttavia, quando la camicia è asciutta, non si attacca alla pelle e rimane lontana da essa. Deve essere bagnata per aderire per la prima volta alla pelle.

Il liquido rimane attaccato e non lascia la pelle quando questa viene mossa. Deve essere in grado di muovere la pelle.
La mobilità, cioè la capacità di muoversi come una goccia d'acqua sulla pelle, è una caratteristica dei liquidi che non si trova nei solidi.

I gas lasciano la pelle di propria iniziativa.

Quando il lato adesivo dello scaldacorpo viene applicato alla pelle, la sensazione del lato adesivo è di bagnato.

È bagnato quando la maglia e la pelle sono attaccate l'una all'altra dalla sudorazione e la maglia diventa continua con la pelle quando l'acqua liquida è intrappolata tra di loro.

Il cataplasma si attacca alla pelle appiccicosa, vi aderisce e si ha la sensazione che sia diventato un tutt'uno con la pelle e parte del corpo. Dopo un po' di tempo dall'applicazione, è indistinguibile dalla pelle.

L'attrito con il panno asciutto, invece, non è possibile quando il panno è bagnato, perché non c'è attrito. L'attrito è un segno di secchezza.

Come percepiamo la biancheria intima e le lenzuola bagnate come umide o bagnate?
Come li distinguiamo dalla biancheria intima asciutta ma a contatto con la pelle?
È difficile distinguere quando la temperatura è uguale a quella corporea.

Se vi trovate in una vasca da bagno che trabocca di acqua bagnata, non percepite la presenza di acqua calda se la temperatura dell'acqua è uguale a quella del vostro corpo.
L'acqua calda liquida si distingue dall'acqua gassosa perché viene vaporizzata e raffreddata dal calore della vaporizzazione, che la fa sentire bagnata.

Anche con un adesivo che si attacca alla stessa pelle e non se ne va più.
La colla, come la cemedina, si asciuga rapidamente con l'evaporazione del solvente.
Le colle, invece, non si asciugano facilmente e sono idratanti.

Si ritiene che la sensazione di umido nella pelle si verifichi quando.
(1) Quando diversi elementi tattili adiacenti in una regione sentono il contatto nello stesso momento.
(2) Quando un singolo o più elementi sentono continuamente il contatto.

Il fatto che più elementi adiacenti vengano percepiti contemporaneamente indica che il contatto è denso, regolare e non uniforme.

Un contatto continuo per un lungo periodo di tempo indica che la controparte si attacca alla pelle.

Un contatto continuo e ad alta densità è la fonte del bagnato.

Al contrario, un contatto a bassa densità, irregolare, che si separa rapidamente o che non c'è affatto è fonte di secchezza.

Inoltre, (3) l'appiccicosità, che per lungo tempo è stata chiamata "vischiosità", si può dire che è umida quando gli elementi della pelle colgono la sensazione di tirare la pelle quando un oggetto attaccato viene separato. È invece asciutta quando viene rimossa senza una rapida trazione.

Pubblicato per la prima volta nel 2005-2010

Percezione e asciutto/bagnato

-dalle prospettive di piacere e non piacere, continuo e discreto, lento e veloce
2005.03-2008.08Prima pubblicazione

Anche in sensi diversi dalla pelle, esiste una percezione della distanza psicologica dall'oggetto e una percezione di secchezza/umidità basata su tale distanza.

Ad esempio, due palline dello stesso colore sono percepite psicologicamente più vicine l'una all'altra di due palline di colore diverso.

Oggetti di colori, forme, suoni, posizioni, odori e sapori diversi sono percepiti come psicologicamente lontani e quindi asciutti, mentre oggetti dello stesso colore sono percepiti come vicini e quindi bagnati.

In breve, si ritiene che gli oggetti che sono classificati nella stessa categoria l'uno dell'altro dalla percezione umana, oggetti che hanno un alto grado di comunanza e omogeneità l'uno con l'altro, causino un senso di distanza, di bagnato e di umido.
In alternativa, oggetti ~ umani con gli stessi attributi, in quanto appartenenti alla stessa categoria, allo stesso in-group, sono percepiti come psicologicamente distanti e uniti tra loro, e quindi si sentono bagnati.
D'altro canto, oggetti con attributi diversi e differenti - oggetti umani a umani e dissimili - sono percepiti come psicologicamente distanti e asciutti.

Due palline dello stesso tipo (ad esempio, una moneta da 50 yen)

che si trovano in prossimità l'una dell'altra sono percepite come più umide, mentre quelle che sono più distanti l'una dall'altra sono percepite come più secche.

Si ritiene che le palline di colore uguale o simile siano percepite come bagnate, mentre quelle di colore molto diverso siano percepite come asciutte.

Si pensa che le palline di dimensioni uguali o simili siano percepite come bagnate, mentre quelle di dimensioni molto diverse siano percepite come asciutte.

D'altra parte, gli oggetti continui e collegati tra loro (oggetti continui) sono percepiti come bagnati, mentre gli oggetti separati tra loro (oggetti discreti) sono percepiti come asciutti.

Per esempio, percepiamo il bagnato quando i colori sembrano cambiare continuamente come in un arcobaleno, mentre percepiamo il secco quando i colori cambiano bruscamente in fasi, come se fossero interrotti da colori diversi.

In alternativa, in termini di suoni uditivi, i toni continui (come l'ensemble di archi che scorre nella Serenata per archi di Tchaikovsky) e le canzoni con altezze continue sono percepiti come umidi, mentre i toni discreti (come i segnali temporali cucciolo-pupo-pupo o il pizzicato degli archi) sono percepiti come secchi.

Allo stesso modo, se le altezze di un brano musicale sono continue, fluiscono gradualmente in intervalli adiacenti o rimangono uguali, lo percepiamo come umido, mentre se le altezze variano ampiamente, percepiamo gli intervalli discreti come secchi. Ad esempio, il terzo brano della Suite "Golden Age" di Shostakovich (polka) è un brano con intervalli discreti.

Lo stesso vale per l'intensità del suono. Se l'intensità cambia gradualmente, mantenendo la continuità con l'intensità precedente, è considerata umida, mentre se diventa improvvisamente più forte o più piccola, è considerata secca.

Nella psicologia della categorizzazione umana, si ritiene che le relazioni “comune, simile = continuo = vicino, attaccato = bagnato” e “diverso, estraneo, dissimile = discreto = lontano, distante, disparato = secco” sorgano per i sensi umani in generale e per l’oggetto oggetto per gli esseri umani in generale.

Il motivo per cui ci sentiamo in questo modo è presumibilmente perché esiste un sistema nel sistema nervoso umano in cui gli oggetti che causano l’attivazione di neuroni comuni ~ gli esseri umani sono vicini tra loro, si attaccano e si sentono bagnati, mentre gli oggetti che non causano l’attivazione di neuroni comuni ~ gli esseri umani sono lontani e si sentono asciutti.

Applicando questo principio agli esseri umani, coloro che si comportano in modo simile l’uno all’altro, che condividono gli stessi percorsi neurali, gli stessi valori, gli stessi pensieri e le stesse esperienze, si sentono più vicini e più bagnati quando interagiscono e comunicano tra loro rispetto a coloro che non li condividono.

In alternativa, i concetti e i significati che sono vicini nel pensiero sono considerati in relazione umida l’uno con l’altro. In altre parole, i concetti e i significati che corrispondono a neuroni vicini tra loro in termini di propagazione del fuoco sono in relazione umida tra loro. In alternativa, quando più neuroni sparano contemporaneamente e formano una relazione di accoppiamento tra loro, esiste una relazione umida tra i concetti e i significati dei neuroni corrispondenti a ciascun neurone. In questo caso, i neuroni sono in relazione umida tra loro in termini di propagazione del fuoco e sono in stretta comunicazione tra loro.
Oltre a quanto detto sopra, nella percezione audiovisiva (posizione visiva, intonazione, ecc.)
si ritiene che esistano le seguenti relazioni:
(1) Gli elementi superiori e alti sono asciutti. Il materiale più basso e a bassa densità è umido.
(2) Il materiale chiaro e a bassa densità è asciutto. Gli oggetti leggeri e a bassa densità sono asciutti, mentre quelli densi sono umidi.
(3) Una quantità discreta, un oggetto digitale è asciutto, una quantità continua e un oggetto analogico è bagnato.

Il bersaglio appare chiaro e distinto e il suo contorno è chiaro e distinto.

Le percezioni sono considerate asciutte quando il bersaglio appare chiaramente separato dall'ambiente circostante, oppure asciutte quando è udibile e bagnate quando è udibile.

D'altra parte, se la luna appare nebulosa sotto un cielo nuvoloso o una foschia primaverile, viene percepita come "bagnata".

D'altra parte, se la velocità del bersaglio che può essere visto o udito è veloce come quella delle molecole di gas, viene percepita come secca, mentre se è lenta come quella delle molecole liquide, viene percepita come umida.
D'altra parte, un proiettile che vola veloce è percepito come secco, mentre una lumaca che si muove lentamente è percepita come umida.
Oppure, una canzone o una performance veloce è percepita come asciutta, mentre una canzone o una performance lenta è percepita come bagnata.

Pubblicato per la prima volta nel 2005-2008

Sensazioni interpersonali e bagnato secco

2005.03-2005.10Prima pubblicazione

La sensazione di unità psicologica e di abbraccio con l'altra persona è vista come una sensazione di bagnato.
Ad esempio, se si condivide una festa o un pasto nello stesso luogo, si può provare un senso di unione.
Ad esempio, quando le persone condividono un interesse comune per lo stesso argomento (ad esempio, anime, musica…), provano un senso di unità.
Se condividete gli stessi valori e pensieri di base, sentirete un senso di unità e sarete più propensi a fare il grande passo verso il matrimonio.
Quando si hanno le stesse informazioni, interessi, preoccupazioni e valori, ci si sente più vicini l'uno all'altro. In altre parole, se condividete gli stessi percorsi neurali dell'altra persona e se sentite che l'altra persona ha i vostri stessi percorsi neurali, vi sentirete più vicini, più uniti e più bagnati.
Oppure se sentite di condividere gli stessi geni dell'altra persona, come ad esempio la somiglianza del colore della pelle o dei tratti del viso, vi sentirete più vicini all'altra persona.

Cercare di avere gli stessi interessi e valori dell'altra persona, cercare di far coincidere interessi e preoccupazioni con l'altra persona e cercare di colmare la distanza psicologica tra voi e l'altra persona, vi porta a cercare di aderire psicologicamente all'altra persona, il che vi fa sentire bagnati.

Questa "congruenza" di essere uguali all'altra persona, in termini di direzione, vettore e contenuto, porta alla sensazione di unicità con l'altra persona, che porta a sentire che non c'è distanza tra noi e l'altra persona, e questo è sentito come bagnato.

In termini di percezioni e impressioni interpersonali.
(1) Quando le persone sentono di condividere le stesse opinioni e gli stessi valori dell'altra persona, si sentono più vicine, più attaccate, più unite, più vicine psicologicamente e più bagnate.
(2) Quando si condividono informazioni con l'altra persona, ci si sente più vicini a lui/lei, ci si sente bagnati.

(3) Attaccamento e unione psicologica - distanza interpersonale psicologica

Come nasce il senso di attaccamento psicologico e di bagnatura?

La percezione di essere psicologicamente identici all'altro.
(1) Comunicare con l'altra persona per prima, per iniziare.
(2) Rivelare ed esprimere all'altra persona le proprie opinioni interiori.
(3) Scambiarsi le opinioni; quando si discute, si può vedere che si è d'accordo o in disaccordo con l'altro allo stesso tempo sulla stessa opinione o idea, che si è d'accordo con l'altro, che si è d'accordo con le opinioni dell'altro e che si è d'accordo con i valori dell'altro. Assicuratevi che abbiano circuiti neurali uguali e simili (sinapsi facilitanti e inibitorie = sinapsi valoriali) tra loro.
(4) Accettare positivamente che sono uguali l'uno all'altro.

Giudicare i vari aspetti/attributi dell'oggetto, uno per uno, se sono identici o vicini. Se sono identici o vicini, significa che sono attaccati l'uno all'altro e che sono bagnati. Oppure, se si è attratti da una persona attraente (ad esempio del sesso opposto) e si vuole essere attaccati a lei/lui, si può essere attratti da qualcuno che ha uno status diverso o attributi che non si hanno in comune.

Oppure, ciò che desiderate o volete possedere è una relazione bagnata per voi. I fan, i maniaci e i loro oggetti (un maniaco che vuole possedere un DVD di un'opera anime e la relazione con il DVD) rientrano in questa categoria.

Che tipo di comportamento è associato alla bagnatura?
(1) Accalcarsi fisicamente nelle vicinanze, agire insieme a scuola e così via, e un senso di unità fisica.

(2) L'umido può essere legato alla comunicazione frequente con l'altro, come l'ascolto della bocca dell'altro, il tempo e la frequenza delle conversazioni, o il tentativo di comunicare frequentemente con l'altro per comunicare il proprio stato d'animo e il proprio cuore, come le frequenti telefonate o i frequenti messaggi.
Alla base di tutto ciò c'è un senso di vicinanza, unione ed empatia con l'altra persona.

La comunicazione e la conversazione creano un senso di attaccamento psicologico con l'altra persona attraverso lo scambio di sentimenti e situazioni.

I seguenti sviluppi interpersonali sono percepiti come bagnati e non distaccati dall'altra persona.
(1) L'altra persona si avvicina a voi. Voi vi avvicinate a loro. L'altra persona si avvicina a voi. Ciò può avvenire attraverso il contatto fisico o la comunicazione, come il telefono, l'e-mail o il contatto faccia a faccia.
(2) L'altra persona non vi fa del male o vi attacca. Non fa nulla contro la vostra volontà. Non fa nulla che possa avere un impatto negativo su di voi.
(3) Cercate di mantenere il vostro interlocutore nella vostra stessa posizione. Cercare di condividere o continuare a condividere la stessa posizione. Cercare di rimanere fisicamente nello stesso posto con lui per sempre. La distribuzione multidimensionale di interessi e opinioni all'interno dello spazio psicologico degli interessi/valori (mi piace il treno, non mi piace il jazz…) Cercare di condividere una posizione psicologica all'interno dello spazio psicologico degli interessi/valori.

(4) Attaccamento all'altra persona, resistenza all'allontanamento e riluttanza ad andarsene.

In quali momenti si manifesta la sensazione di bagnato nelle relazioni interpersonali?
Le relazioni interpersonali umide sono quelle che fanno sentire

le persone psicologicamente attaccate all’altro e incapaci di lasciarlo.
La distanza tra noi e l’altra persona diventa più vicina e più breve grazie alla condivisione dei movimenti mentali con l’altra persona. È questo che fa sentire bagnati. Capire la mente dell’altra persona e avere gli stessi percorsi neurali dell’altra persona, come condividere le stesse convinzioni dell’altra persona, vi avvicina.

La familiarità con l’altra persona si verifica quando voi e l’altra persona sentite di essere uguali, identici e nello stesso buco.

La familiarità si verifica anche quando l’altra persona è percepita come diversa da voi, ma esercita su di voi un’attrazione che vi attrae. Si verifica quando si percepisce che l’altra persona è un leader efficace e si vuole lavorare per o con lei. Può verificarsi anche nelle relazioni in cui si è attratti da qualcuno per attrazione sessuale.

La familiarità può verificarsi anche quando l’altra persona ha una “buona” personalità, ad esempio quando ci sentiamo a nostro agio con lei.

In entrambi i casi, evoca sensazioni di bagnato nella persona che sente la vicinanza.

Come si classifica la vicinanza con gli altri?

(1) Esiste un tipo di vicinanza sensoriale.
Quando diciamo che abbiamo una buona sintonia o compatibilità sensoriale con quella persona, si tratta di una comunanza o vicinanza sensoriale che non è direttamente collegata a una categoria semantica. Ad esempio, condividiamo la stessa atmosfera o lo stesso ambiente, oppure indossiamo gli stessi vestiti. Queste identità e simpatie sensoriali sono collegate alla brevità della distanza sensoriale e danno una sensazione di bagnato. Si tratta di un senso interpersonale di unità con l’altra persona.

(2) Esiste una vicinanza semantica, categoriale.
Se dite di appartenere alla stessa categoria di quella persona, ad esempio se lavorate nella stessa azienda, o se avete la stessa corporatura o lo stesso modello di abbigliamento, questo è legato alla distanza semantica e concettuale tra voi e l'altra persona, che vi dà una sensazione di bagnato.

Quali sono i fattori scatenanti che vi portano a rimanere con il vostro partner?
(1) Il fatto di avere gli stessi interessi e valori dell'altra persona vi fa rimanere uniti.
(2) Feromoni, attrazione di tipo attrattivo Riunire, unire, attrarre e affascinare gli altri con feromoni, sostanze attrattive o altri attrattori sessuali o di altro tipo.
(3) Tipo di induzione al profittoFanno in modo che l'altra parte tragga vantaggio da se stessa.
Nei tipi (2) e (3), il sentimento di unione con l'altra persona è solo temporaneo, e il sentimento di unità è solo uno strumento o un mezzo per raggiungere qualche obiettivo egoistico, e quando finisce, la relazione non è bagnata per natura.

Che tipo di relazioni interpersonali della vita reale sono umide, per esempio?

I gemelli cloni identici hanno l'unità definitiva, in cui i partner sono se stessi l'uno per l'altro. In questo senso, la relazione interpersonale di questi gemelli è la relazione umida per eccellenza.

Gli amici che agiscono sempre insieme agiscono in modo liquido, in quanto sono sempre attaccati l'uno all'altro, il che porta una sensazione di bagnato. Questi amici sono in stretta vicinanza fisica l'uno all'altro, in quanto agiscono sempre

insieme e sono a breve distanza l'uno dall'altro. Inoltre, gli amici condividono valori e circuiti neurali identici e appartengono alla stessa categoria semantica con una breve distanza di categorizzazione semantica. Sotto questi aspetti, devono essere psicologicamente legati tra loro. La distanza e il rapporto tra le persone non possono essere legati l'uno all'altro senza un insieme di valori condivisi. I valori condivisi creano un sentimento umido.

Le coppie che sono intimamente legate l'una all'altra cercano di avere gli stessi valori dell'altra persona, quindi cercano di avere vestiti e libri uguali. Cercano di tenersi per mano, di abbracciarsi, di baciarsi e di fare sesso con l'altro, tutto nel tentativo di avere gli stessi valori. Hanno un contatto fisico così frequente da diventare psicologicamente un tutt'uno con l'altro. La sensazione può essere di bagnato.

Anche lo stalker che si costringe ad aggrapparsi a qualcuno che non gli piace è una persona umida che vuole avvicinarsi il più possibile all'altra persona. Le persone umide che cercano un'intimità infinita con gli altri hanno maggiori probabilità di diventare stalker che perseguitano i loro partner con la forza.

Siete legati al vostro partner da un legame di sangue o di terra. Se si è imparentati con lui/lei. Sono vicini l'uno all'altro. Sono bagnati l'uno con l'altro.

Quando le persone si avvicinano l'una all'altra?
Ci sono due tipi di situazioni in cui due persone si avvicinano ed entrano in una relazione umida: una è il caso in cui sono dello stesso tipo e hanno qualcosa in comune, e l'altra è una relazione complementare in cui entrambe le parti hanno vantaggi che non hanno. Esistono due tipi di relazione: una è la relazione tra un uomo e una donna, l'altra è una relazione complementare in cui l'altra persona ha dei vantaggi che l'altra persona non ha.

Come si fa a instaurare una relazione intima bagnata con il proprio partner?

L'identificazione comportamentale con un partner, come i valori, gli interessi e le abitudini, può basarsi più fondamentalmente sull'identità neurale con quel partner.

L'identità comportamentale va suddivisa nelle seguenti categorie.
(1) Identità corporea fisiologica. (Si basa sull'identità genetica, cioè sul fatto di avere gli stessi geni).
(2) Identità culturale (acquisita).

Trovare o cercare di trovare nell'altra persona la stessa cosa di se stessi, o cercare di vettorializzare con l'altra persona e portarla nella direzione di una distanza crescente, cioè di essere identica all'altra persona. (È bagnato fare queste cose. Cercare di avere un percorso neurale comune con l'altra persona è bagnato in azione.

Cercare di avere gli stessi percorsi neurali degli altri è umido, mentre cercare di avere percorsi neurali diversi dagli altri è secco.

Se avete elementi uguali o simili e un terreno comune in termini di interessi, valori e opinioni con l'altro, siete vicini e bagnati, ed è facile diventare amanti e amici. Se invece non si hanno questi elementi in comune, è difficile diventare amanti e amici.

In amore, l'amore non corrisposto non vi fa entrare in una relazione che è praticamente bagnata. Questo perché non ci si può legare l'uno all'altro se l'altra persona sta scappando. Chi ha un amore non corrisposto per l'altro è bagnato perché cerca di avvicinarsi all'altra persona, ma chi è innamorato di te rimane asciutto perché non prova nulla.
È bagnato per la prima volta, perché si affeziona all'altro essendo innamorato l'uno dell'altro.

Emozioni e movimenti

L’unione psicologica con l’altra persona può essere percepita attraverso le emozioni o i sentimenti.
La percezione del bagnato nelle relazioni interpersonali (la percezione interpersonale del bagnato è.), è necessario chiarire come viene percepita nel sistema nervoso e in quale sito della mappa funzionale del sistema nervoso viene percepita. Si ritiene che le regioni del sistema nervoso attivate dalla sensazione di bagnato siano le stesse che vengono attivate dalla sensazione di bagnato nella pelle.

La generazione della sensazione di bagnato nelle relazioni interpersonali è probabilmente legata al sistema emozionale.
La sensazione di piangere, di commuoversi fino alle lacrime e di commuoversi fino al cuore sono tutte sensazioni di bagnato.
Quando si esprimono emozioni e sentimenti, questi vengono percepiti come bagnati.
Una persona lacrimosa e facilmente simpatica è percepita come bagnata. Quando si esprimono simpatia ed empatia, escono le lacrime.
È freddo e secco allo stesso tempo essere indifferenti, non commossi e non versare lacrime.

Le emozioni vanno divise in due categorie: quelle che sono mosse da oggetti naturali, scenari o oggetti belli, come arcobaleni o cascate (emozioni interpersonali), e quelle che sono mosse dal comportamento umano nei film d’azione dal vivo o nei cartoni animati (emozioni interpersonali).
Tra queste, le impressioni interpersonali producono una sensazione di bagnato. D’altra parte, le impressioni interpersonali possono essere accompagnate da una sensazione di sobrietà, rinfrescante e secca e sono eterogenee alle impressioni interpersonali.

Le impressioni interpersonali sono prodotte dalle relazioni interpersonali (che comprendono non solo l’incontro di persona, ma anche la visione di una registrazione video di una persona in azione). Devono nascere in

Le emozioni e i sentimenti nascono quando si prova un senso di unità, interpersonale, legato a un'altra persona. Inoltre, quando si è sconvolti dalla rottura di un rapporto con un'altra persona con cui si è stati intimi (ad esempio, quando si perde un senso di unità con un'altra persona, come nel caso di un cuore spezzato), nascono emozioni e sentimenti (soprattutto negativi).
Quando ci si commuove nel profondo, quando ci si commuove nel profondo, si provano gli stessi sentimenti di quando ci si sente psicologicamente in sintonia con gli altri.
Quando ci commuoviamo per le parole e le azioni degli altri, i nostri occhi e il nostro cuore si scaldano ed escono le lacrime.
Quando "simpatizziamo" veramente con un oggetto, ci commuoviamo per esso. Quando si entra inaspettatamente e inaspettatamente in empatia con un soggetto, l'inaspettatezza della situazione crea una reazione emotiva (turbamento).

Il sentimento umido della simpatia deriva da un forte senso di unità, un sentimento di identificazione, un sentimento di somiglianza con l'oggetto.
L'organo dell'empatia, il senso di unità, i recettori all'interno del sistema nervoso sono gli organi sensoriali interpersonali secchi e umidi.

L'emozione è la simpatia più l'agitazione.
L'agitazione consiste in: (1) Imprevisto (novità)
(1) Imprevisto (novità)
(2) Ampiezza (intensità dello stimolo)

Anche se la storia non è inaspettata e segue una formula prestabilita, se l'ampiezza dell'impatto emotivo è grande, è comunque emozionante a modo suo.
La ragione della sensazione di bagnato nelle emozioni risiede nell'empatia.
Il contatto psicologico e la comunicazione con l'altra persona sono.
(1) Il semplice scambio di informazioni commerciali è superficiale e non umido (essere asciutti).
(2) La comunicazione umida non consiste solo nel trasmettere conoscenze blande sulla superficie della mente, ma anche nel trasmettere all'altra persona i sentimenti e le emozioni più profonde del cuore senza nasconderle.

È umida quando si è profondamente commossi ed emozionati, mentre è secca quando si è insensibili, indifferenti e calmi.
È umido quando si simpatizza, si prova un senso di unione o si ammirano i personaggi degli anime e così via, mentre è secco quando non si provano questi sentimenti.

Piaceri e non piaceri

Le simpatie e le antipatie emotive e affettive indicano che si è interessati all'altra persona. Un "non mi piace" in realtà evoca emozioni umide, anche se siamo in una relazione distante con l'altra persona. È umida in quanto mostra un avvicinamento e un'unità di interessi, non riuscendo ad allontanare l'altra persona e a guardarla con calma, ad esempio, molestandola in modo insistente e persistente o pedinandola con cattiveria. Quando lo descriviamo come un dramma sciatto di amore-odio, indica che l'odio verso l'altra persona porta una sensazione di bagnato, che è l'opposto di una relazione asciutta, pulita e distaccata dall'altra persona. L'amore, che ha un senso positivo di unità con l'altra persona, e l'odio, che ha un senso negativo di unità con l'altra persona, sono entrambi umidi in quanto è impossibile evitare l'altra persona e vederla oggettivamente.

Vedere l'oggetto oggettivamente e con calma, allontanandolo da sé, porta alla separazione dall'oggetto ed è secco.
D'altra parte, se il soggetto viene visto solo in modo soggettivo e soggettivo, o se il soggetto non può essere percepito mentre si allontana l'oggetto a causa delle emozioni più profonde della mente, il soggetto non verrà allontanato e rimarrà attaccato all'oggetto, che è umido.

Il caso in cui il soggetto non viene percepito oggettivamente allontanandolo include il caso in cui il soggetto non è gradito. L'emozione di antipatia è anch'essa umida, poiché è la stessa dell'emozione di gradimento dell'oggetto, nel senso che la persona è interessata ad esso e ne è assorbita. I sentimenti secchi

sono l'indifferenza e il disinteresse.

Pubblicato per la prima volta nel 2005-2006

Comunanza tra il senso dell'umidità relativa e il senso dell'umidità antropica

2005.03-2005.10Prima pubblicazione

Nel testo, mostreremo che la percezione degli oggetti e la percezione interpersonale sono "=" nella dimensione secco-umido (dry-wet).
Si dimostra che la sensazione di asciutto-umido del contatto con gli oggetti e la sensazione di asciutto-umido del contatto interpersonale avvengono attraverso un meccanismo comune.

Si ritiene che la percezione delle impressioni e delle sensazioni interpersonali (sensazioni di asciutto-umido) quando si incontra o si comunica con una persona sia percepita in modo simile all'asciutto-umido perché attiva le stesse aree della corteccia sensoriale nel sistema nervoso come quando si verificano le sensazioni tattili sulla pelle.

Questo perché le stesse aree del sistema nervoso sono stimolate e attivate dagli stessi recettori sensoriali presenti nell'occhio, nell'orecchio e nella pelle e da quelli della sensazione interpersonale.

Le comuni percezioni cutanee e interpersonali di secchezza e umidità sono le seguenti.

Le particelle sono molecole di gas e di liquido nel caso della pelle, e altre nel caso delle relazioni interpersonali.

Tabella_10

A questo punto, è necessario esplorare il motivo per cui si attivano le stesse aree del sistema nervoso e le analogie tra le sensazioni cutanee e quelle interpersonali. È necessario chiarire la correlazione tra la sensazione cutanea data dai liquidi (sensazione di bagnato) e la sensazione cutanea data dai gas (sensazione di secco), cioè l'aria e l'umidità, e le sensazioni interpersonali di secchezza e bagnato che gli individui danno agli altri.

In questo modo, ad esempio, una figura come un socio-gramma o un diagramma di correlazione interpersonale illustra le relazioni interpersonali.
Le relazioni tra persone che sono attaccate l'una all'altra, attratte l'una dall'altra e che continuano ad essere attaccate l'una all'altra (ad esempio, le amicizie). (In questo caso, è rappresentato da un diagramma in cui le particelle (persone) si attaccano l'una all'altra e la distanza psicologica tra loro è ridotta al minimo. Questo diagramma è la stessa rappresentazione grafica delle molecole liquide che si attaccano l'una all'altra. Questa relazione è percepita come umida.

Quando due persone sono fredde, indifferenti e si allontanano facilmente l'una dall'altra, viene rappresentato come un diagramma in cui le particelle (persone) sono separate l'una dall'altra e la distanza psicologica tra loro non diminuisce. Questo diagramma è la stessa rappresentazione diagrammatica del movimento delle molecole di gas. Questa relazione sembra

secca.

Il diagramma del movimento molecolare gas-liquido e il diagramma del comportamento interpersonale o sociogramma, che illustra le relazioni interpersonali secche e umide, condividono la stessa immagine. Il modo in cui le particelle che rappresentano gli individui nel sociogramma si attaccano agli altri (l'equivalente degli altri), aggrappandosi l'una all'altra e non separandosi, può essere rappresentato allo stesso modo delle particelle delle molecole liquide che si attaccano l'una all'altra e non si separano. Entrambi sono comunemente percepiti come bagnati.

Al contrario, il modo in cui le singole particelle del sociogramma si muovono indipendentemente l'una dall'altra (l'equivalente di altre) e indipendentemente l'una dall'altra può essere descritto allo stesso modo delle particelle di una molecola di gas. Entrambe hanno in comune la sensazione di asciutto. Questa è la sensazione di asciutto-umido della sensazione e fornisce uno spunto per collegare il livello di percezione cutanea con il livello interpersonale.

Mostrandomi un diagramma di movimento molecolare gas/liquido, posso dire a viso aperto: "Questo è un diagramma di comportamento interpersonale o sociogramma". Questa relazione è secca o umida? Se chiediamo: "Che cos'è questo?", l'intervistato deve presumere che si tratti di un diagramma del comportamento e delle relazioni di ciascun individuo e rispondere: "Questa relazione è secca". E quando gli si chiede del diagramma dei gas, che dà una sensazione di secchezza alla pelle, ci si aspetta che risponda "Questa relazione è secca", mentre quando gli si chiede del diagramma dei liquidi, che dà una sensazione di bagnato alla pelle, ci si aspetta che risponda "Questa relazione è bagnata", con una faccia seria.

(Nota: a proposito di quanto detto sopra, si potrebbe mostrare un video del movimento molecolare di un gas/liquido su un sito web, mentendo e dicendo: "Questa è una visione in fast forward del comportamento delle persone", e poi chiedere: "Quanto ci si sente asciutti o bagnati? (Alla domanda: "Cosa senti?", i

partecipanti rispondono che il movimento molecolare del gas si sente asciutto e quello del liquido si sente bagnato, con una differenza significativa).

Sostituzione del diagramma del moto molecolare con un diagramma sociografico.
(1) Sostituire il movimento molecolare con il movimento umano.
(2) Sostituire la sensazione della pelle con una sensazione più interna, più profonda.
(3) Sostituire il movimento fisico con il movimento della mente per avvicinarsi all'altra persona.
È importante tenere a mente questi punti.

La vicinanza psicologica, l'attaccamento, la prossimità e la vicinanza delle persone nel sociogramma non possono essere catturate dalla sensazione della pelle.
La percezione del secco-umido deve essere suddivisa in due livelli: il livello superficiale della pelle (il livello superficiale) e il livello più profondo della generazione di emozioni interpersonali (il livello più profondo).

Quando un essere umano entra in contatto con i seguenti contenuti nell'interazione umana, si sente bagnato dentro la mente.
Relazioni in modelli di movimento molecolare liquido.
(Muoversi insieme, essere attaccati l'uno all'altro all'unisono e non lasciarsi mai.
Quando un essere umano, nel corso di un'interazione umana, colpisce (entra in contatto con) i seguenti contenuti, la mente si sente asciutta.
Modelli di movimento molecolare gassoso delle relazioni umane. (Si allontanano l'una dall'altra e si separano).

La percezione dell'umidità secca e umida può essere suddivisa in diverse modalità, come la percezione della pelle, la percezione della distanza psicologica interpersonale, la percezione della distanza semantica e l'esperienza

emotiva/emozionale, in modo più dettagliato. Ogni modalità produce comunemente un senso (secco-umido, cioè asciutto-umido) di “attaccamento, identificazione, unione, non separazione” e “mobilità, fluidità”. Viene prodotta la sensazione di umidità.

Nella percezione sensoriale della pelle, ci sentiamo “attaccati”, “identici” e “integrati” quando le molecole aderiscono alla pelle e non evaporano, e ci sentiamo “mobili e fluidi” quando le molecole si muovono sulla pelle mentre si spostano. Questa è la fonte della sensazione di bagnato.

Nella percezione della distanza interpersonale, il fatto che la distanza interpersonale sia ridotta al minimo quando gli individui si comportano in modo appiccicoso, coccoloso, coccoloso e aggrappato agli altri, o quando gli individui condividono gli stessi valori l’uno con l’altro anche se sono fisicamente separati l’uno dall’altro, significa che il movimento dell’individuo in questione “aderisce, si identifica, unisce e non separa”. Possiamo sentirci l’un l’altro. E, in quanto esseri umani, in quanto esseri viventi, possiamo sentirci “mobili e fluidi”. Queste sono le fonti delle sensazioni umide.

Nella percezione della distanza semantica, all’interno del sistema nervoso, le cose che hanno lo stesso significato, concetto o contenuto, che sono vicine o che sono associate l’una all’altra, sono percepite come corte e attaccate l’una all’altra. A causa della loro breve distanza e della loro unità, possono essere raggruppate e percepite come la stessa categoria neurale nello stesso cervello, poiché i neuroni sono collegati tra loro, e possono essere raggruppate e percepite come la fonte di sensazioni umide.

Nell’emozione interpersonale/esperienza emotiva, l’intensità dell’interesse (simpatia o antipatia) per l’altra persona, la simpatia, l’affetto (o l’odio inverso), l’empatia e l’emozione sono percepiti come “attaccati a (l’altra persona), identificati, diventati un tutt’uno e mai lasciati”, e questa è la fonte della sensazione di bagnato.

Tutte le modalità sopra descritte hanno in comune la proprietà di

“aderire, identificarsi, diventare un tutt’uno, integrarsi e non andarsene mai” e la proprietà di “mobilità e fluidità”, che sono tutte proprietà dei liquidi (molecole liquide) e, in questo senso, “bagnato” può essere definito come “simile a un liquido”.

Un senso di unità, identificazione, adesione e simpatia danno una sensazione di bagnato, di umido.
Il senso di unità, l’adesione, è il nucleo comune del bagnato, della pelle e delle relazioni interpersonali.
La possibilità di sentire che voi e l’altra persona condividete gli stessi percorsi neurali, che condividete le stesse cose, porta a un senso di bagnato.
O, ancora, è il bagnato (wetness) che è comune sia alle persone che alle cose, che sono proiettate l’una verso l’altra e che si muovono nella stessa direzione e si avvicinano l’una all’altra. È l’archetipo della sensazione. D’altra parte, sono gli archetipi della sensazione di asciutto, comune sia alle persone che agli oggetti, quando non si allineano ai vettori reciproci e si muovono in una direzione diversa. L’archetipo della sensazione.

Sensazioni come il secco e l’umido, il caldo e il freddo, il duro e il morbido si verificano nei sensi interpersonali e in quelli cutanei, ognuno dei quali corrisponde a un diverso recettore sensoriale nel corpo.
Quando percepiamo un avvicinamento psicologico all’altra persona e quando percepiamo che siamo psicologicamente uniti e inseparabili, ci sentiamo bagnati. I recettori sensoriali interpersonali del secco e del bagnato sono quelli in cui percepiamo l’unità psicologica con gli altri all’interno del sistema nervoso. L’unità psicologica = bagnato è percepita come bagnata quando c’è più terreno comune tra l’altra persona e se stessi. I recettori sensoriali interpersonali percepiscono un alto grado di comunanza con l’altra persona.
Nei recettori sensoriali dermici, quando vengono stimolati, ci sentiamo attaccati e distaccati. Quando vengono stimolati, i recettori sensoriali dermici percepiscono attaccamento e distacco. Le sensazioni tattili di attaccarsi alla pelle e non lasciarla, di toccare persistentemente qualcosa e di sentirla muoversi, sono percepite come umide o bagnate.

Con i recettori sensoriali interpersonali, c'è un recettore sensoriale da qualche parte nel sistema nervoso, all'interno del corpo che non è in contatto diretto con il mondo esterno al corpo, come la pelle. Essere vicini a se stessi, essere attaccati, sentirsi bagnati e umidi quando si è uno.

La sensazione della pelle e la sensazione interpersonale sono prese dalla stessa parola "bagnato" come una sensazione comune che trascende le diverse modalità sensoriali, nel profondo della pelle e della mente. Sebbene le modalità siano diverse, attivano circuiti neurali comuni all'interno del sistema nervoso che sono coinvolti nelle sensazioni di asciutto e bagnato.
Si attiva il circuito di giudizio del secco e del bagnato, che giudica se l'oggetto è "attaccato" o "distaccato" (staccato) da voi.

Il circuito di giudizio secco-umido è.
(1) Pelle, tatto La pelle dovrebbe essere giudicata "bagnata" quando l'oggetto è attaccato alla pelle e non la lascia mentre viene toccato, e "asciutta" quando viene toccato temporaneamente e poi immediatamente separato dalla pelle.
(2) Visivo (occhi) Come i vostri figli, vi sentite bagnati se vedete che sono sempre con voi e non vi lasciano mai, si aggrappano a voi e vi viziano.
(3) In profondità (interpersonale) Ci si sente bagnati quando si percepisce la vicinanza psicologica con gli altri o si è toccati dalla vicinanza psicologica o dal dialogo intimo con gli altri, come ad esempio essere in sintonia con le opinioni di chi ci circonda o avere un dialogo intimo al telefono.
(4) In relazione alle sensazioni di temperatura, percepire il calore fisico di qualcuno che ci tocca ci fa sentire bagnati se lo percepiamo, e asciutti se non lo sentiamo.

(4) In relazione al senso della temperatura, quando si percepisce il calore fisico dell'altra persona che ci tocca, ci si sente bagnati o asciutti. D'altra parte, il fatto che ci tocchiamo con la pelle indica che siamo così vicini da entrare in contatto l'uno con l'altro.

La distanza tra le persone sulla “mappa delle relazioni interpersonali”, come mostrano le correlazioni tra i personaggi delle fiction e dei cartoni animati, è direttamente correlata al senso di prospettiva interpersonale.

A questo proposito, si può affermare che il senso della distanza interpersonale e il senso della pelle condividono un’attivazione comune della regione del cervello che percepisce la vicinanza alla distanza. Si può affermare che il senso di distanza e il senso di secchezza/umidità sono ampiamente correlati tra loro dalle correlazioni: distanza lontana e lontanissima = secca, e distanza vicina e attaccata = umida.

In questi casi, si può dire che le persone vicine psicologicamente e intimamente bagnate l’una con l’altra, se si incontrano o se sono lasciate libere, sono naturalmente portate ad agire fisicamente attaccate insieme, ad agire come una cosa sola, ad agire all’unisono, ad agire strettamente insieme, come conseguenza naturale. (Per esempio, due amanti che si baciano e fanno sesso spesso e ripetutamente).

Tuttavia, poiché viviamo vite separate, è impossibile stare sempre insieme, quindi a volte non abbiamo altra scelta che separarci l’uno dall’altro. Tuttavia, nel frattempo, pensiamo costantemente all’altra persona e, se possibile, desideriamo tornare a stare fisicamente insieme, per essere vicini l’uno all’altra. Questa pseudo-adiacenza immaginaria all’altra persona in uno stato in cui la vicinanza fisica non può essere realizzata, una simulazione psicologica della vicinanza fisica, si pensa che appaia come “vicinanza psicologica”.

In breve, la vicinanza fisica e la vicinanza psicologica sono molto legate tra loro e si pensa che le persone che normalmente vorrebbero essere fisicamente sempre vicine e stare insieme, ma che sono separate a causa di affari o di circostanze inevitabili, usino il termine “vicinanza psicologica” come un modo per compensare la mancanza di vicinanza fisica, dicendo “siamo

inevitabilmente separati nella situazione attuale, ma vogliamo davvero essere fisicamente vicini e uniti tutto il tempo”.

In alternativa, si può dire che la vicinanza psicologica è il desiderio e il fattore motivante per raggiungere la vicinanza fisica con l’altra persona.

A questo proposito, la vicinanza fisica, la realizzazione della vicinanza fisica e della prossimità reciproca, è considerata il fattore principale, mentre la vicinanza psicologica svolge un ruolo secondario nel compensare questa mancanza. Quando una persona dice: “Voglio essere (psicologicamente) vicino a quella persona”, in realtà vuole essere fisicamente attaccata all’altra persona tutto il tempo, essere in contatto con lei.

Ci sono molte possibili cause psicologiche per il desiderio di essere fisicamente vicini all’altra persona, come il piacere di stare con l’altra persona, o il sentirsi a proprio agio con l’altra persona, e queste sono quelle che portano all’umidificazione della mente. In alternativa, quanto più pensiamo che noi e l’altra persona siamo omogenei, tanto più sentiamo di poterci attaccare fisicamente l’uno all’altra e di diventare un tutt’uno.

D’altra parte, il fatto che l’altra persona tocchi, accarezzi o si attacchi alla pelle indica che l’altra persona è vicina alla pelle, o è vicina fisicamente.

Sotto questo aspetto, la sensazione di umidità della pelle e la sensazione di umidità interpersonale possono essere sintetizzate come segue. La vicinanza fisica dell’oggetto a se stesso, la sua unità. Il suo orientamento. La percezione di ciò.
Hanno in comune: “Vicinanza fisica (orientamento verso) = bagnato (essere bagnato). Lontananza fisica (orientamento verso) = asciutto.

La prospettiva interpersonale delle particelle umane nel sociogramma o nel diagramma di correlazione interpersonale è essenzialmente la stessa delle particelle fisiche (molecole), come il movimento delle molecole di gas e liquidi, in quanto incorpora la direzione della distanza fisica tra le particelle (umane).

Quindi, sia il comportamento umano che il moto molecolare hanno in comune: “gassoso = particella (fisica). Distanza reciproca = secco” e “Liquido = di particelle (fisico. Possiamo dire che possono essere espressi in un modello fisico comune: inter-lontananza = bagnato.

In questo caso, come nel caso dei passeggeri di un treno affollato di pendolari, la vicinanza e la prossimità fisica sono inevitabili. (Questo potrebbe essere il caso in cui i passeggeri sono psicologicamente estranei l’uno all’altro e hanno un desiderio secco di stare il più lontano possibile l’uno dall’altro.

In questo caso, non appena si aprono le porte del treno quando arrivano alla stazione più vicina ai loro spostamenti, i passeggeri del treno strapieno saltano fuori in massa e si disperdono a pezzi. In breve, anche se possono trovarsi temporaneamente in prossimità fisica l’uno dell’altro per motivi impellenti, alla fine si disperderanno fisicamente e si allontaneranno volontariamente quando saranno liberati dai vincoli del vagone (lasciati liberi di vagare).

I passeggeri di un vagone affollato sono in contatto pelle a pelle tra loro e, sebbene siano bagnati da questo punto di vista, si tratta di un fenomeno temporaneo e inevitabile per loro. Nella loro mente, i passeggeri non si sentono a proprio agio con il contatto pelle a pelle e non vogliono che continui.

Umidità del contatto pelle a pelle. (È l’umidità forzata necessaria per raggiungere il luogo di lavoro e guadagnarsi da vivere; sono asciutti perché sono veramente orientati alla lontananza fisica. Quindi, una volta arrivati alla stazione di destinazione e ottenuta la libertà di azione, si allontanano l’uno dall’altro.

I passeggeri del treno hanno un orientamento di fondo alla reciproca lontananza fisica. Il desiderio e la motivazione di questa distanza fisica secca dagli altri intorno a loro possono essere descritti come lontananza psicologica (o estraniazione psicologica).

Se fossimo liberati dai vincoli della realtà (telelavoro, pendolarismo a orario flessibile), gli edifici degli uffici in cui

lavoriamo sarebbero concentrati nel centro della città e saremmo costretti a recarci lì in orario, non avremmo più il pienone. I passeggeri non salirebbero più in massa su un treno affollato, ma si abbandonerebbero l'un l'altro per raggiungere le loro diverse destinazioni all'ora che preferiscono.

Dopotutto, quando sono lasciati liberi. (O quando si presume che le condizioni (economiche, fisiche…) che limitano le azioni delle persone reali siano state dissolte. Quando si presume che alle persone sia permesso di rivelare i loro veri sentimenti. A seconda che le persone siano fisicamente più vicine o più lontane l'una dall'altra, a seconda dell'azione che sono disposte a compiere, possono avere una vera e propria personalità secca (orientata alla lontananza fisica…) o una personalità umida (orientata alla vicinanza fisica).

Quindi, considerando la lontananza/prossimità psicologica (secchezza/umidità) come un desiderio/motivazione per la realizzazione della lontananza/prossimità fisica, si può dire che per la prima volta si possono vedere la secchezza interpersonale (allontanamento) e l'umido (orientamento alla vicinanza fisica). Umidità (diventare intimi) Umidità (diventare intimi) e secchezza (diventare lontani) nello spazio fisico. L'umido (essere vicini) e l'umido (essere vicini) nello spazio fisico. e l'umido (essere vicini) nello spazio fisico possono essere collegati tra loro.

Uno stato di libera iniziativa. (Uno stato in cui si può agire liberamente, prendere decisioni indipendenti, agire di propria volontà. Lì, coloro che sono in una relazione interpersonale estranea, secca, non si avvicineranno fisicamente l'uno all'altro, mentre coloro che sono in una relazione psicologicamente intima, umida, diventeranno naturalmente fisicamente più vicini l'uno all'altro, attaccati e uniti.

La lontananza e la vicinanza fisica conferiscono alla sensazione della pelle, rispettivamente, una sensazione di secchezza per assenza di contatto e distacco e una sensazione di bagnato per contatto e vicinanza.

Pertanto, la lontananza (secchezza) e la vicinanza (umidità)

interpersonali si traducono in lontananza fisica (secchezza) e vicinanza (umidità) reciproca, in condizioni che consentono alle persone di agire liberamente e volontariamente. Dovrebbe dare le seguenti sensazioni di separazione della pelle. (Secchezza) Contatto e vicinanza. (Bagnatura) In modo tale che ci sia una relazione reciproca. Mostra. La secchezza-umidità delle relazioni interpersonali, apparentemente non correlata, e la secchezza-umidità delle sensazioni cutanee non sono solo metaforiche, ma sono in realtà strettamente connesse in questo modo.

Sulla relazione tra personalità asciutta e bagnata e la velocità e la direzione dell'azione

2008.03Prima pubblicazione.

Un esame dettagliato della relazione tra la secchezza e l'umidità della personalità umana e la personalità e la velocità e la direzione del comportamento umano. È stato riscontrato che il comportamento è percepito come secco quando l'azione è l'equivalente del moto gas-molecolare e quando parte ad alta velocità, e come umido quando è l'equivalente del moto liquido-molecolare e quando si avvicina a bassa velocità. Questo non vale solo per gli esseri umani, ma anche per gli oggetti e i materiali in generale.

Abbiamo condotto un sondaggio sul web per determinare quali aspetti dei modelli di moto molecolare di gas e liquidi sono percepiti come secchi e bagnati in termini di personalità. La velocità del movimento delle particelle (lenta e veloce) e la direzione (rispettivamente, avvicinamento e allontanamento)

sono state variate in quattro diversi filmati. Ai partecipanti è stato chiesto di valutare il grado di percezione del movimento delle particelle come asciutto o bagnato in termini di comportamento interpersonale in ciascun film. I risultati hanno mostrato che quando le particelle nei film erano percepite come individui, erano percepite come personalità asciutte e bagnate quando si allontanavano dagli altri. I risultati hanno mostrato che quando l'individuo era considerato come un individuo nel film, era percepito come una personalità secca quando si allontanava dagli altri e come una personalità umida quando si avvicinava a loro.

Problema e scopo.

Recentemente è stato dimostrato che esiste un legame tra la secchezza e l'umidità della personalità umana e i modelli fisici di movimento molecolare di gas e liquidi. Otsuka (2008) si è concentrato sul fatto che i gas fisici danno all'uomo una sensazione di asciutto e i liquidi una sensazione di bagnato e, quando le simulazioni del movimento molecolare dei gas sono state osservate come se fossero movimenti umani, il movimento di ogni molecola è stato percepito come una personalità asciutta quando era simile a quella umana, mentre il movimento di ogni molecola è percepito come una personalità bagnata se paragonato a un essere umano. In altre parole, abbiamo confermato che la personalità di una persona che si comporta come il modello di movimento gas-molecolare è percepita come secca, mentre la personalità di una persona che si comporta come il modello di movimento liquido-molecolare è percepita come umida.

Tuttavia, non è ancora chiaro quali aspetti di tali modelli di moto molecolare gassoso e liquido siano percepiti come secchi o umidi nella personalità umana.

Secondo il Dictionary of Physics Editorial Board (1992), le molecole di gas hanno una grande energia cinetica, per cui ogni

molecola è libera di volare, scuotendo la forza gravitazionale (forza intermolecolare) esercitata l'una sull'altra, e se non sono confinate in un contenitore, il volume si espanderà in ogni caso. Al contrario, le molecole liquide sono caratterizzate da forze di attrazione intermolecolare (forze intermolecolari) che agiscono l'una sull'altra e che permettono loro di cambiare liberamente forma e di muoversi mantenendo un volume costante.

D'altra parte, le simulazioni di dinamica molecolare di Ikeuchi (2002) di molecole di gas e di liquidi mostrano che nel caso del gas, ogni molecola è libera di muoversi individualmente ad alta velocità, ma nel caso del liquido, ogni molecola si attacca, forma un gruppo e si muove lentamente a bassa velocità.

Da quanto detto, si può concludere che le molecole di gas e di liquido differiscono almeno per i seguenti aspetti del loro movimento.

(1) La velocità di movimento è diversa. L'energia cinetica delle molecole è maggiore per le molecole di gas e minore per quelle di liquido. L'energia cinetica è espressa come il prodotto della massa della molecola e della sua velocità; se le masse di ciascuna molecola fossero allineate a un livello costante per motivi di unificazione, le molecole di gas avrebbero una velocità elevata e quelle di liquido una velocità ridotta.

(2) Diverse direzioni di movimento. La forza di attrazione gravitazionale (forza intermolecolare), che agisce per attrarre e avvicinare le molecole tra loro, raramente agisce sulle molecole di gas. Di conseguenza, le molecole di gas si allontanano l'una dall'altra. Di conseguenza, il gas si espande di volume.
Al contrario, le molecole dei liquidi sono più vicine tra loro e non si diffondono a causa dell'attrazione (forza intermolecolare) tra loro. Di conseguenza, il volume del liquido rimane costante e si deforma liberamente, ma non si espande. In sintesi, nella direzione del moto, le molecole del gas si allontanano l'una dall'altra, mentre le molecole del liquido si avvicinano l'una all'altra.

Se questa differenza tra il movimento delle molecole di gas e di liquido è correlata alla differenza tra personalità secca e umida

negli esseri umani, le seguenti sono le possibili spiegazioni della personalità umana: La differenza nella velocità di azione delle molecole di gas e di liquido.

(1) In termini di velocità di azione, una persona che preferisce muoversi ad alta velocità, come le molecole di gas, è percepita come una personalità secca. In termini di direzione dell'azione, le persone che preferiscono muoversi ad alta velocità, come nel caso delle molecole liquide, sono percepite come aventi una personalità umida.

(2) In termini di direzione dell'azione, le persone che preferiscono allontanarsi l'una dall'altra, come le molecole di gas, sono percepite come aventi una personalità secca. D'altra parte, coloro che preferiscono avvicinarsi l'uno all'altro, come le molecole liquide, sono percepiti come personalità umide.
Le idee di cui sopra dovrebbero essere sintetizzate in una tabella, come mostrato nella Tabella 1.

Se questa idea è corretta, le personalità asciutte e bagnate degli esseri umani sono almeno altrettanto influenzate dalla velocità dell'azione (veloce - lenta) e dalla direzione dell'azione (allontanamento - avvicinamento). Questo può essere spiegato da due fattori: quando le persone si muovono velocemente e si allontanano l'una dall'altra, le loro personalità possono sentirsi asciutte, mentre quando si muovono lentamente e si avvicinano l'una all'altra, le loro personalità possono sentirsi bagnate.

Per verificare questa ipotesi, abbiamo mostrato ai partecipanti dei filmati di movimento di particelle simulate, in cui la velocità e la direzione di movimento delle particelle venivano regolate per determinare quanto secco o umido sarebbe stato il movimento delle particelle se fossero state paragonate al movimento di una persona, rispettivamente.

La procedura di analisi si è basata sui seguenti parametri: velocità (bassa velocità - alta velocità), direzione del movimento (avvicinarsi o allontanarsi dalla particella) e direzione del movimento (avvicinarsi o allontanarsi dalla particella). Allontanamento), e umidità (umido-secco). e umidità (umido-secco), e di raccogliere dati per l'analisi della varianza per tre

fattori.

A questo scopo abbiamo deciso di raccogliere i dati per l'analisi della varianza in base a tre fattori: velocità (lenta - veloce), direzione dell'azione (avvicinamento - allontanamento). Il motivo per cui abbiamo deciso di combinare i tre fattori velocità comportamentale (bassa velocità - alta velocità), direzione dell'azione (avvicinamento e allontanamento) e direzione dell'azione (avvicinamento e allontanamento) come condizioni del sondaggio, invece di condurre il sondaggio per ogni fattore separatamente, è perché abbiamo deciso di raccogliere dati sui seguenti tre fattori: velocità comportamentale (bassa velocità - alta velocità), direzione dell'azione (avvicinamento e allontanamento) e direzione dell'azione (avvicinamento e allontanamento). -partenza). Il motivo per cui abbiamo scelto di combinarli come condizioni dello studio è verificare se esiste un'interazione tra la velocità (lenta - veloce) e la direzione dell'azione (avvicinarsi - allontanarsi).

Come disegno sperimentale è stato adottato un disegno a tre fattori all'interno dei soggetti. Il disegno within-subjects è stato adottato in modo da poter confrontare efficacemente tra loro le differenze dei dati tra le diverse condizioni all'interno degli stessi partecipanti alla ricerca.

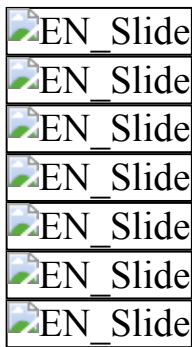
(Per maggiori dettagli sul contenuto di quanto sopra, si veda la sezione Materiali.

Immagine asciutta, immagine bagnata.

-Dal punto di vista del colore e della densità

2008.08 Pubblicato per la prima volta.

Gli oggetti e i materiali possono apparire asciutti o bagnati, a seconda del loro colore e della loro densità, rispettivamente. Ho cercato di riassumere le differenze nelle immagini di quando gli oggetti appaiono asciutti o bagnati. Ho anche accennato ad alcune differenze rispetto al caso del carattere umano.

EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide

Gli oggetti e i materiali appaiono asciutti o bagnati, a seconda del loro colore e della loro densità, rispettivamente.

Quando un oggetto o un materiale è a bassa densità, di colore giallo o rosso, viene percepito come un'immagine asciutta, che viene percepita come secca e asciutta.
Quando la densità è bassa, lo spazio tra i punti distribuiti si apre come nel caso delle molecole di gas, per cui l'immagine appare asciutta.
Il colore giallo ricorda i deserti senz'acqua e la luce del sole che evapora e asciuga l'acqua, mentre il colore rosso ricorda il calore e la luce del sole che evapora e asciuga l'acqua.
Tuttavia, è anche possibile adottare una visione opposta della secchezza, come ad esempio che una maggiore densità di colori gialli e rossi enfatizzi visivamente la secchezza e la sensazione di bruciore, migliorando così la secchezza dell'immagine rispetto a una densità inferiore.

D'altra parte, se l'oggetto o il materiale è denso, di colore azzurro o blu o verdastro, può essere percepito come un'immagine umida, che viene percepita come bagnata e umida.
Quando la densità è elevata, gli oggetti e i materiali sono distribuiti l'uno vicino all'altro, proprio come le molecole di un liquido, e quindi l'immagine viene percepita come umida.
Il colore azzurro-blu è associato all'acqua liquida, mentre il colore verde è associato al colore delle foglie di una pianta che

cresce in presenza di acqua, e quindi alla presenza di acqua, e quindi l'immagine è percepita come bagnata.

D'altra parte, in termini di carattere umano.
La bassa densità e l'azzurro chiaro o il blu chiaro vengono percepiti come asciutti e l'immagine viene percepita come asciutta.
Si pensa che questo sia dovuto al fatto che quando la densità è bassa, c'è un divario tra le persone, che non possono sentire il calore del corpo degli altri sulla loro pelle e sentono una corrente d'aria fredda.
Il motivo per cui il colore blu chiaro o blu è secco è dovuto al fatto che il colore blu chiaro o blu chiaro ci ricorda l'acqua fredda e non possiamo sentire il calore del corpo degli altri sulla nostra pelle e sentiamo freddo.

Si pensa che i colori ad alta densità e rosso siano percepiti come umidi e che siano percepiti come un'immagine bagnata.
Si pensa che questo sia dovuto al fatto che quando la densità è alta, le persone possono sentire il calore del corpo degli altri sulla loro pelle perché sono vicine.
Inoltre, si pensa che il motivo per cui il colore rosso è bagnato sia dovuto al fatto che il colore rosso è associato al sangue e al calore del corpo degli altri, per cui possiamo sentire il calore del corpo degli altri sulla nostra pelle e sentire il sangue degli altri vicino a noi.

Questo suggerisce che c'è un'inversione tra l'asciutto e l'umido delle immagini dei beni, degli oggetti e della personalità umana per quanto riguarda il colore.
Nei beni e negli oggetti materiali, il colore rosso è secco, mentre nella personalità umana è umido.
Nei beni e negli oggetti, il colore azzurro-blu è umido, mentre nella personalità umana è secco.

Nel caso di un video, in base alla velocità, perché ad alta velocità si sente asciutto e a bassa velocità si sente bagnato.

La rappresentazione delle immagini asciutte e bagnate è data dalle immagini in movimento.

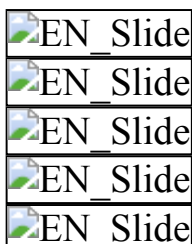
Nel caso di materiali e oggetti, sono.
Bassa densità (quando sono separati l'uno dall'altro)
Alta densità (vicini l'uno all'altro)

Nel caso della personalità umana.
Bassa densità (separati l'uno dall'altro).
Alta densità (vicini l'uno all'altro).

Bassa densità (essere lontani gli uni dagli altri) ・Bassa densità (essere vicini gli uni agli altri)

2005-2008 Prima pubblicazione.

[Sul carattere e l'atteggiamento]

Sui modelli comportamentali asciutti e bagnati - Diagramma OHP

EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide
EN_Slide

Come essere una personalità asciutta e bagnata.

Prima pubblicazione 2000-2003

Se state cercando di essere una persona asciutta o bagnata, vi consigliamo di cercare di adottare quotidianamente il seguente atteggiamento.

[Tabella_11]

Classificazione dettagliata e descrizione dei modelli comportamentali secco e umido

Gli stili di comportamento interpersonale estratti dall’autore, che si ipotizza si muovano sulla dimensione secco-umido, possono essere classificati come mostrato nella tabella seguente.

[Tabella_12]

Nella sezione che segue, spiegherò in dettaglio quali modelli specifici di comportamento umano sono legati alla secchezza-umidità, sulla base dei risultati della discussione precedente. I dettagli delle modalità di comportamento asciutto/bagnato sono riportati in breve, compreso il modo in cui possono essere spiegati dalla presenza o assenza di attività/mobilità e dalla forza dell'orientamento psicologico di prossimità.

A. Orientamento alla prossimità psicologica (wet) - orientamento alla non prossimità (dry)
Essere psicologicamente vicini a un'altra persona. (Chiudere la distanza) Relativo alla forza dell'orientamento a rimanere uniti e a non cercare di allontanarsi.

A1: Identificazione e comunanza di posizione psicologica con gli altri (wet) - differenza e differenziazione (dry)
C'è una dimensione che riguarda il fatto che cerchiamo o meno di andare o riunirci psicologicamente dove sono gli altri. Cioè, per essere psicologicamente vicini agli altri, è necessario occupare lo stesso posto (posizione psicologica) degli altri, e per questo motivo le persone formano gruppi, si affollano e mettono in atto comportamenti sincronizzati.

○A1.1 Collettivismo (umido) - Individualismo (secco)

Tabella_13

Descrizione.

In uno stato di attrazione psicologica, l'idea di vicinanza psicologica agli altri, a ciascun individuo, gli individui fanno coesione tra loro attaccandosi l'uno all'altro. Riunirsi come una cosa sola. (Avvicinarsi psicologicamente l'uno all'altro. Questo fa sì che ogni persona si leghi psicologicamente, si unisca e si fonda con gli altri in un gruppo o in un'associazione. Una volta che si sono attaccati l'uno all'altro e formano un gruppo, si attraggono l'un l'altro e hanno il potere di coagulare, e cercano tutti di rimanere insieme. Cercano di formare un gruppo e di mantenere la coesione reciproca, negando le forze che cercano di dividere il gruppo. All'interno di questi gruppi sono all'opera le forze che tengono unite le persone (coesione di gruppo), che cercano di rimanere insieme come gruppo o associazione e considerano il movimento del gruppo nel suo complesso più importante dei propri movimenti individuali. Questo porta al tentativo di anteporre gli interessi del gruppo nel suo complesso a quelli del singolo. L'individuo all'interno cerca di uscire da solo. (E le forze che lavorano in direzione opposta cercano di riportarlo nel gruppo. Quindi, se riunirsi e cercare di muoversi come gruppo si chiama collettivismo, il collettivismo è una modalità d'azione umida in quanto orientata alla vicinanza psicologica e alla coesione reciproca.

D'altra parte, se l'idea della vicinanza agli altri non funziona bene per ogni individuo, questi non si avvicinerà all'altro, ma cercherà di rimanere separato e distante l'uno dall'altro. Tentando di allontanarsi l'uno dall'altro individualmente, uno per uno. Pertanto, i gruppi e le associazioni non nascono naturalmente se non hanno uno scopo. Non hanno paura di sciogliere un gruppo una volta formatosi. Gli individui possono muoversi liberamente da soli (da soli) senza tener conto dell'attrazione gravitazionale dell'ambiente circostante. Determinare i propri movimenti e la direzione di marcia. L'individuo può avanzare su un percorso diverso da quello degli altri intorno a lui. A questo proposito, è possibile dare priorità ai propri movimenti e interessi personali. Quando cerca di uscire dal gruppo, può facilmente staccarsi dagli altri che lo

circondano, perché non c'è un'attrazione gravitazionale che lo trattenga. Quindi, se chiamiamo individualismo quando le persone cercano di esistere e di muoversi individualmente e separatamente l'una dall'altra, l'individualismo è una modalità di azione secca perché non mira alla separazione e alla vicinanza psicologica con l'altro.

○A1.2 Orientamento denso (umido) - Orientamento disperso su vasta scala (secco)

Tabella_14

Descrizione.

Con l'idea di vicinanza psicologica agli altri all'opera in ogni individuo, ogni persona si muove nella direzione di diventare meno distante dall'altro avvicinandosi e attaccandosi l'uno all'altro. La vicinanza nella direzione di non separarsi l'uno dall'altro li porta ad affollarsi in un unico gruppo, come in una grande stanza, in un piccolo spazio senza separazione tra loro. In questo caso, vedono le cose in un raggio ristretto l'una dall'altra, il che restringe la loro visione. In alternativa, mancano di obiettività perché non riescono a vedere le cose a una distanza sufficiente l'una dall'altra. La concentrazione dell'autorità, ecc. nel centro, dove si riunisce un numero sempre maggiore di persone, al fine di raggiungere un maggior grado di coesione reciproca. (Potere centralizzato). Non cerca di estendersi alla periferia. Questo orientamento a ridurre la distanza tra gli altri può essere riassunto con il termine "orientamento alla compattezza" ed è un modello comportamentale umido.

D'altra parte, se il grado di vicinanza psicologica di ciascun individuo all'altro è piccolo, è meno probabile che essi siano

vicini e coesi l’uno con l’altro, e quindi dovrebbero essere distribuiti (a una distanza maggiore e lontani l’uno dall’altro) all’interno di uno spazio più ampio con una densità minore. Se l’area di possibile distribuzione è piccola, le persone si trovano in una stanza privata, cioè isolata dallo spazio in cui si trovano gli altri da pareti o porte (maggiore distanza da dove si trovano gli altri), per essere orientati verso queste cose. Essere dispersi su una vasta area, in modo da poter vedere un’ampia gamma di cose alla volta e avere un ampio campo visivo. C’è obiettività nel modo in cui guardiamo le cose perché possiamo vederle a una distanza sufficiente l’una dall’altra. Decentramento dell’autorità, ecc. sempre più verso le province, perché queste sono orientate a diffondersi verso la periferia a una densità inferiore rispetto alle altre. (Questo orientamento verso una maggiore distanza e distribuzione può essere riassunto con il termine “orientamento al decentramento ad ampio raggio”, che può essere descritto come un modello comportamentale secco.

○A1.3 orientamento all’uniformità (omogeneità) (umido) - rispetto della diversità (orientamento all’eterogeneità) (secco)

Tabella_15

Descrizione.

Quando ogni individuo ha l’idea della vicinanza psicologica a un’altra persona sul lavoro, cercando di essere psicologicamente vicino all’altro in modo da essere psicologicamente concentrato nello stesso luogo (stessa posizione e localizzazione). Cercare di rendere uguali i luoghi della presenza dell’altro (cercare di renderli comuni). Cercando di concentrarsi e di occupare la stessa posizione fisica e psicologica l’uno con l’altro, ottenendo uno stato uniforme di essere l’uno accanto all’altro. Diventano un’unica entità in uno stato di uniformità della posizione di

esistenza. Pertanto, cercano di raggiungere una posizione diversa l'uno dall'altro. (Cercare di essere unici in termini di posizione di esistenza). Non bisogna farlo. Non dobbiamo cercare di essere unici in termini di posizione di esistenza. (Cercare di essere unici nel nostro io standardizzato) E cercare di essere unici nel nostro io standardizzato. (Occupare una posizione distinta da noi stessi.) Tali individui esistono. (Cercare di portarli in una posizione in cui sono, senza riconoscerli. (Questo orientamento a trovarsi nella stessa posizione psicologica di esistenza con gli altri può essere riassunto nel termine orientamento all'uniformità (orientamento omogeneo) e può essere descritto come un modello comportamentale umido. Quando tutti assumono la stessa posizione psicologica di esistenza, significa che tutti sono ammassati in quella posizione e, in questo senso, è anche correlato all'orientamento all'affollamento.

D'altra parte, quando il grado di vicinanza psicologica di ogni individuo agli altri è piccolo, le persone sono meno attratte e coese reciprocamente e le loro posizioni di esistenza sono disparatamente separate le une dalle altre. (Diversi.) Per tenerne conto. Molti outlier della distribuzione nello spazio. (L'ampiezza della distribuzione deve essere grande) Tolleranza per l'esistenza di persone con opinioni diverse dalle proprie, con la sensazione di esistere in una posizione unica e diversa dalle altre. Questo orientamento psicologico a occupare posizioni disparate e diverse può essere riassunto nei termini di rispetto per la diversità o orientamento eterogeneo, e può essere descritto come un modello comportamentale secco. Il fatto che ogni persona cerchi di occupare una posizione psicologica separata e lontana dall'altra significa che il posto di ogni persona è ampiamente disperso psicologicamente, il che è anche correlato all'orientamento all'ampia dispersione.

A1.4 Orientamento simpatico (umido) - Orientamento antisimpatico (secco)

Tabella_16

Descrizione.

Cercare di conformare le proprie azioni e la propria direzione di marcia a quelle degli altri intorno a sé. (Cercare di renderli uguali agli altri) Orientamento alla sintonia. Significa avvicinarsi agli altri intorno a sé nel tentativo di allineare la propria posizione psicologica con loro. Un maggior numero di coetanei che condividono la stessa posizione psicologica aumenta la densità di popolazione in quella posizione psicologica. Si riferisce all'attrazione psicologica tra gli individui, che si traduce in una densa concentrazione di ogni persona nella stessa posizione psicologica. Tentativo di fare la stessa cosa degli altri intorno a sé. (Imitare gli altri intorno al proprio ambiente). Tentativo di omogeneizzazione psicologica e di avvicinamento. (Anche il tentativo di unire solo coloro che hanno le stesse opinioni è una manifestazione del tentativo di garantire l'omogeneità psicologica reciproca e di occupare psicologicamente la stessa posizione, unendosi e fondendosi con gli altri. È lo stesso modello comportamentale che evita l'isolamento e cerca di essere individualista. Le persone con questo orientamento sono ansiose quando non sono con qualcun altro. L'incapacità di tollerare la solitudine. Entrambi questi comportamenti comportano la motivazione a stare in compagnia e psicologicamente nello stesso luogo, esercitando un'attrazione psicologica. Pertanto, l'orientamento al trascinamento, cioè la tendenza a sincronizzare il proprio comportamento con quello degli altri intorno a sé, porta a mantenere la stessa posizione con gli altri, che è un modello comportamentale umido.

In un ambiente in cui il grado di vicinanza psicologica di ogni individuo all'altro è ridotto, gli individui sono psicologicamente liberi dall'attrazione di essere uno con l'altro e separati (diversi) l'uno dall'altro (cose diverse), unici (individualità). Non c'è un'attrazione gravitazionale nella direzione di condividere una posizione psicologica con gli altri intorno a loro, quindi non cercano di conformare il loro comportamento agli altri intorno a loro (essere diversi da tutti quelli che li circondano, non imitare

gli altri. Non avere paura di essere isolati dagli altri intorno a te). Non cercano di sincronizzare il loro comportamento con gli altri intorno a loro, il che è chiamato “orientamento antisincronizzazione”.

A1.5 Orientamento al mainstream (autoritario) (bagnato) - Orientamento al non-mainstream (anti-autoritario) (asciutto)

Esempio.

Tabella_17

Descrizione.

Un mainstream è un gruppo di persone relativamente più numerose che sono già riunite. Orientarsi a tale mainstream significa andare in un luogo dove sono già riunite molte persone (una major) e cercare di unirsi a loro. Questo orientamento al mainstream-major, in cui le persone cercano di unirsi alla maggioranza o al gruppo mainstream che è già affollato, è psicologicamente un comportamento bagnato in quanto cercano di allineare o equiparare la loro posizione con il luogo in cui molte persone sono già affollate e cercano di avvicinarsi alle masse e di restare uniti.

Una persona autorevole (ad esempio, un professore di una famosa università di medicina o un designer di prodotti di marca di lusso) si posiziona come una figura centrale nella maggioranza (mainstream) che ha già raccolto intorno a sé molti seguaci psicologici e ha già stabilito una presenza incrollabile. In questo senso, l’area con la figura di autorità è la più densamente popolata psicologicamente. Credere nell’autorità è una promessa di poter partecipare all’alta densità psicologica. La tendenza a credere o a seguire ciò che dicono coloro che sono considerati autorevoli. (Sono una forma di orientamento al mainstream e un

modello comportamentale umido, in quanto portano all’esercizio dell’attrazione psicologica a riunirsi l’uno con l’altro, riferendosi alla tendenza a voler andare in un’area densamente popolata dove le persone si riuniscono all’interno di uno spazio psicologicamente distante e a volersi affollare insieme.

Non essere orientati al mainstream. (Si tratta di una forma di comportamento in cui va bene essere in minoranza. Cercare di andare nei luoghi meno affollati e più tranquilli. Tranquillo significa meno densamente popolato, meno affollato e più lontano gli uni dagli altri, e i modi di comportamento non mainstream e orientati alle minoranze che sono orientati ad andare in questi luoghi sono modi di comportamento secchi.

Non credere nell’autorità significa non volersi unire alla maggioranza (mainstream) delle persone attratte dall’autorità, ed è una modalità di comportamento che non osa unirsi o riunirsi nella mainstream, ma cerca di seguire la propria strada.
All’interno di uno spazio di distanza psicologica, è un comportamento che non cerca di riunirsi o di distanziarsi da quanto segue.
Dove gli altri sono ammassati. (Dove ci sono figure di autorità e i prodotti che hanno creato).
In questo senso, si tratta di una forma di orientamento non tradizionale. È una forma di comportamento arido.

(Poscritto.)
Si noti che in relazione allo status, la classe superiore occupa una posizione più mainstream e importante nella società, mentre la classe inferiore è relegata in una posizione non-mainstream minore e irrilevante.

Orientamento alla classe superiore. (ad esempio, un orientamento verso l’alto, in cui si cerca di imitare la cultura della classe superiore). Questo comportamento è bagnato, in quanto è un tentativo di appartenere alla corrente sociale, cioè di assumere una posizione nella società che tutti ammirano e vogliono frequentare.

In altre parole, si tratta di un atto che cerca di raggiungere una posizione sociale che tutti ammirano e attorno alla quale vogliono riunirsi, un comportamento umido. In questo senso, essere orientati al mainstream e bagnati.

La forza di questo orientamento a distinguere tra status superiori e inferiori non coincide necessariamente con il livello di status a cui la persona effettivamente appartiene. Ad esempio, in Giappone, la gente comune della classe inferiore, che ha un atteggiamento di riverenza nei confronti dell'autorità dell'"ojo" = "governo", è orientata al mainstream e bagnata in quanto accetta acriticamente i valori mainstream dell'organizzazione "ojo" = "governo" e cerca di conformarsi ad essi, anche se la sua affiliazione non è mainstream.

◎A2. Costruzione di relazioni e rapporti con gli altri (umido) - non strutturato (secco)
Esiste una dimensione che riguarda la ricerca attiva o meno di stabilire una relazione o un'affinità con gli altri. Coloro che sono orientati verso gli altri da un'attrazione psicologica reciproca creano una relazione mantenendo una nuova unione psicologica e una connessione con gli altri reciprocamente orientati così com'è.

○ A2.1Orientamento alla relazione e alla connessione (umido)-Orientamento alla non relazione e alla disconnessione (secco)

Tabella_18

Descrizione.

Con l'idea di vicinanza psicologica agli altri che opera in ogni individuo, gli individui si orientano verso gli altri attirando gli altri verso di loro per attrazione o avvicinandoli. Orientarsi a entrare in una relazione di attrazione e vicinanza reciproca con gli altri. (Concentrarsi sulla relazione stessa) Essere attratti reciprocamente. Questo favorisce l'avvicinarsi l'uno all'altro per entrare in contatto con gli altri e, di conseguenza, il rapporto reciproco diventa intimo. Si arriva a condividere la stessa posizione, essendo vicini l'uno all'altro, e da un punto di vista psicologico si entra in uno stato di empatia reciproca. È più facile per voi e per gli altri desiderare di essere uniti psicologicamente e fisicamente l'uno all'altro per attrazione reciproca. (Preferisco usare la parola "amore"). Cercare di essere psicologicamente vicini all'altro, cercare di piacere agli altri intorno a voi, o preoccuparsi di fare una buona impressione. Oppure, rivelare attivamente la propria interiorità agli altri e condividere interessi con gli altri. (Così facendo, cerchiamo di occupare la stessa posizione psicologica, di avvicinarci psicologicamente all'altro). Cercare attivamente di costruire una relazione con l'altra persona in questo modo. (Si possono riassumere nei termini di orientamento alla relazione o orientamento alla connessione, che può essere descritto come una modalità di comportamento umido. L'orientamento relazionale può essere chiamato anche orientamento umano, perché è orientato direttamente agli altri esseri umani.

Quando ogni individuo non è psicologicamente vicino agli altri intorno a sé, non ha la possibilità di attrarre e avvicinarsi per attrazione e di essere orientato verso gli altri (esseri umani). In questo senso, dovremmo considerare le relazioni umane solo come un mezzo per raggiungere un fine. Poiché non c'è attrazione reciproca, non amano avere contatti con gli altri e la loro interazione sociale è distante. A causa delle loro diverse posizioni psicologiche, hanno poca empatia per l'altro e poca (o nessuna) considerazione per l'altro. Questo perché, poiché non condividiamo i nostri interessi con gli altri, siamo riluttanti a rivelare il nostro io interiore all'altra persona e non osiamo cercare di farci piacere. Le persone non vogliono rivelare il loro io interiore all'altra persona e non osano farsi piacere dall'altra persona. Così, cerchiamo di rimanere psicologicamente distanti dagli altri e non ci orientiamo a stabilire una relazione con gli

altri. (Si possono riassumere nei termini di orientamento alla non relazione o orientamento alla disconnessione, che possono essere descritti come una forma secca di comportamento.

A2.2 Orientamento relazionale (umido) - Orientamento non relazionale (secco)

Tabella_19

Descrizione.

Individui che si uniscono per attrazione psicologica l'uno verso l'altro. (Unità psicologica.) Diventando ripetutamente uno stato di questo tipo, il legame tra le persone diventa abituale. Lo stato di legame diventa abituale e si verifica l'adesione. Si pensa che lo stato di attrazione che gli esseri umani esercitano l'uno verso l'altro attraverso il loro legame abituale sia ciò che li rende "affini". La vicinanza psicologica tra gli esseri umani rende possibile un forte legame, un'adesione, grazie alla vicinanza psicologica reciproca. L'attrazione reciproca tra gli esseri umani ha reso naturale il loro legame reciproco, che spesso si approfondisce fino a diventare una famiglia di sangue, che a sua volta dà origine a un'atmosfera familiare. Questi legami reciproci forti e prolungati possono essere riassunti con il termine "nepotismo" e possono essere considerati come un modello comportamentale umido.

Se l'attrazione gravitazionale di ogni persona ad aderire agli altri è piccola, è difficile creare un legame con gli altri e formare un nesso. I legami e i vincoli tra le persone sono deboli. Oppure, il livello di interazione sociale è superficiale e non orientato alla famiglia. L'orientamento a uno stato in cui è difficile creare legami reciproci può essere riassunto nel termine orientamento al non-nepotismo, che può essere descritto come un modello

comportamentale secco.

◎A3. Libertà di decisione (secco) - disagio (umido)
Esiste una dimensione che riguarda la libertà di andare nella direzione desiderata. Se c'è un'attrazione per la vicinanza psicologica tra gli uni e gli altri, questa attrazione diventa una forza aggrappante e le persone sono psicologicamente incapaci di muoversi liberamente.

A3.1 Regolamentarismo (umido) - Liberalismo (secco)

Tabella_20

Descrizione.

Se l'attrazione gravitazionale che ogni individuo esercita per avvicinarsi psicologicamente all'altro è grande, tale attrazione diventa un vincolo e impedisce a ogni persona di muoversi liberamente nella direzione che inizialmente desidera.
L'attrazione psicologica è il movimento degli individui verso l'altro in una direzione che li avvicina l'uno all'altro e li controlla, li vincola e li trattiene dal muoversi nella direzione in cui inizialmente vogliono andare. (Lo stato di attrazione gravitazionale tra gli esseri umani che vincola questi movimenti reciproci è lo stato di "regolazione". Quando c'è una forza gravitazionale di attrazione tra le persone in una relazione, diventa una forza di contenimento (una schiavitù) che limita il libero movimento degli esseri umani e li tiene bloccati.
Con la forza di attrazione gravitazionale tra individui, se una persona cerca di agire al di fuori dell'ambiente circostante, tale azione è limitata dalla forza gravitazionale degli altri intorno a lei per rimanere insieme e non permettere all'altra persona di

andarsene. Da qui nasce la sensazione di trascinamento, di vincolo e di mancanza di libertà d'azione nella persona che ha iniziato l'azione.
Se una persona agisce in presenza di un'attrazione psicologica, gli altri intorno a lei sono trascinati con lei a causa dell'attrazione gravitazionale, e quindi la responsabilità per il risultato della sua azione (ad esempio, il fallimento) non è limitata alla persona che ha agito, ma è la responsabilità congiunta di tutti quelli che la circondano. In queste circostanze, è impossibile per un individuo completare un'attività libera da solo. Pertanto, le persone adotteranno misure come quella di non intraprendere azioni a meno che gli altri nelle vicinanze non siano d'accordo nel farlo.
In un gruppo psicologico gravitazionale, è impossibile per una persona fuggire dal gruppo. Questo perché quando una persona cerca di scappare, la forza di attrazione gravitazionale agisce tra la persona che cerca di scappare e gli altri intorno a lui, e alcuni degli altri intorno a lui cercano di seguirla, o gli altri cercano di tirarla di nuovo in mezzo a loro. Anche se una persona cerca di muoversi da sola, non può muoversi liberamente a causa dell'attrazione psicologica tra lei e gli altri che cercano di mantenere la vicinanza reciproca.
Questo orientamento a regolare i movimenti dell'altro può essere riassunto nel termine regolamentarismo, che può essere descritto come un modo di agire bagnato.

D'altra parte, quando l'attrazione psicologica che gli individui esercitano sugli altri è piccola, è meno probabile che si avvicinino, si frenino e si controllino a vicenda (sono liberi di muoversi liberamente perché non c'è schiavitù umana). Ciò significa che quando gli individui sono piccoli, hanno meno probabilità di avvicinarsi gli uni agli altri, di essere costretti e controllati (possono muoversi liberamente senza i vincoli delle relazioni umane) e di cercare di muoversi in una certa direzione. Quando vogliono muoversi in una certa direzione, non sono tirati giù dalla forza gravitazionale dell'altro e possono muoversi liberamente senza essere limitati da nessuno. Ciascuno è sempre in grado di muoversi liberamente nella direzione che desidera, indipendentemente dalle circostanze che lo circondano (ad esempio, scivolando via). (La responsabilità delle conseguenze di tali azioni può essere limitata solo alla persona che le ha

compiute. Questo orientamento a uno stato di libero movimento verso l'altro può essere riassunto nel termine liberalismo, che può essere descritto come un modo di agire asciutto.

◎A4. Autodeterminazione dell'azione (Dry) - Non-determinazione (Wet)
La possibilità di prendere decisioni sulle proprie azioni da soli (e la necessità di conformarsi ai desideri degli altri). Quando l'attrazione psicologica funziona, non è possibile decidere da soli il proprio comportamento, ma dipende dai movimenti degli altri intorno a loro.

A4.1 Orientamento all'interdipendenza (wet) - Orientamento all'indipendenza e all'autonomia (dry)

Tabella_21

Descrizione.

In uno stato in cui ogni individuo è psicologicamente vicino agli altri che lo circondano, essi sono attratti l'uno dall'altro e attaccati l'uno all'altro, in modo da appoggiarsi l'uno all'altro, cioè da appoggiarsi l'uno all'altro. Quando l'attrazione psicologica è forte, le azioni di uno diventano reciprocamente dipendenti dalle azioni dell'altro. Le azioni di una persona dipendono dalle azioni dell'altra. Il grado in cui ci appoggiamo psicologicamente all'altra persona per determinare chi siamo aumenta. Appoggiandoci l'uno all'altro, arriviamo a dipendere dalla condizione dell'altro. Entrambe le parti cercheranno di appoggiarsi all'altro e, in questo senso, il desiderio di chiedere (indulgenza) diventa più forte. In altre parole, se l'attrazione

psicologica è forte, le azioni di una persona dipenderanno reciprocamente dalle azioni dell'altra. In altre parole, quando l'attrazione psicologica è forte, le proprie azioni dipendono reciprocamente dalle azioni dell'altra persona. In altre parole, le nostre azioni diventano interdipendenti. Inoltre, il grado di dipendenza psicologica dall'altra persona che determina il vostro modo di essere aumenterà e diventerete più esigenti. Questo porta anche ai seguenti comportamenti. Diventare un'entità unitaria, in cui ogni persona dipende dall'altra. (Tentare di promuovere il proprio potere unitario nel mondo esterno. Questo orientamento alle relazioni interdipendenti può essere riassunto con il termine orientamento all'interdipendenza, che è un modello comportamentale bagnato perché è un orientamento basato sull'attrazione psicologica.

D'altra parte, se ogni individuo non cerca di avvicinarsi psicologicamente agli altri intorno a sé o di esercitare un'attrazione psicologica, l'individuo è meno influenzato dai movimenti degli altri intorno a sé nel determinare i propri movimenti e può decidere i propri affari e agire da solo. (Non dipendere dagli altri per le proprie azioni). Il grado in cui le azioni di una persona sono determinate dagli altri intorno a lei è minore. In questo senso, sono indipendenti e autosufficienti rispetto agli altri. Non si appoggiano agli altri e sono meno propensi a chiedere aiuto (viziati). Questo orientamento all'indipendenza e all'autosufficienza è più pronunciato quando l'attrazione gravitazionale psicologica è debole e i soggetti si muovono indipendentemente l'uno dall'altro, che è un modello comportamentale secco.

A4.2 Orientamento all'altro (umido) - Autonomia (secco)

Tabella_22

Descrizione.

Gli individui che si trovano nel mezzo di un'attrazione gravitazionale per essere in prossimità psicologica con gli altri e tra di loro sono orientati a far sì che le loro azioni e la loro direzione di marcia siano determinate dagli altri intorno a loro. (In uno stato di attrazione al lavoro, l'influenza della forza gravitazionale che allontana ogni persona dagli altri intorno a sé cerca di allontanare l'altro da lui. La necessità di cambiare la direzione in cui ci si muove, che piaccia o meno, sotto l'influenza di (controlli ed equilibri, ecc.). (Il percorso di una persona è determinato dalla combinazione dell'attrazione gravitazionale degli altri intorno a lei, e non può decidere da sola. In questo senso, l'influenza degli altri intorno a voi è grande. In altre parole, il proprio comportamento non è determinato in modo indipendente, ma è determinato dal contesto in cui si interagisce con gli altri.

Farsi influenzare dalle tendenze che ci circondano è un'attrazione psicologica che proviene dall'ambiente circostante. Significa muoversi come si è attratti da esso. (Esempio. "Ho già fatto ________________", da parte di un amico. Perché non lo fai anche tu ________? (Ti unisci a me nel farlo?) (e sollecitazione). L'attrazione fa sì che gli individui che ne fanno parte manchino di iniziativa nelle azioni che provocano e siano suscettibili di essere influenzati dalle opinioni di chi li circonda (cioè, non hanno un'opinione propria). Causare uno stato di cose. L'orientamento a questo stato di cose può essere riassunto con il termine "orientamento all'altra regolazione" e può essere descritto come una modalità d'azione bagnata.

D'altra parte, quando il grado di vicinanza psicologica con gli altri è ridotto, ogni persona può determinare il proprio comportamento e la propria direzione di marcia da sola, senza essere influenzata dall'attrazione gravitazionale degli altri intorno a sé (ogni persona può mantenere la propria autonomia). Può mantenere le proprie opinioni senza farsi influenzare dalle tendenze (ad esempio, le tendenze della moda, ecc.) dell'ambiente circostante. Si può riassumere con il termine "orientamento autonomo" ed è una forma secca di comportamento.

A5. Garantire la privacy (asciutto) - non garantire la privacy (bagnato)
C'è una dimensione che riguarda la capacità di tenere segreti i propri affari privati. Il tentativo di essere psicologicamente vicini agli altri è costantemente irto della possibilità di violare la sfera privata dell'altro e del sé. (Più ci avviciniamo agli altri, più la nostra condizione diventa visibile per loro). Inoltre, nella condizione di attrazione psicologica che ci spinge a stare vicini all'altro, possiamo ricevere un feedback dall'altro su ciò che stavamo pensando come reazione alle nostre azioni verso l'altro, e la nostra privacy viene violata.

A5.1 Anti-privacy (wet) - Rispetto della privacy (dry)

Tabella_23

Descrizione.

Frequenti appiccicamenti e contatti, essendo psicologicamente vicini agli altri, che portano a continue intrusioni nello spazio privato dell'altro, che portano a interferenze nella privacy degli altri (o di se stessi) (intervento negli affari privati). Preferire i pettegolezzi sugli altri o tentare di informare le autorità sui movimenti degli altri. Essere la fonte di se stessi (chiacchiere o spionaggio). Mostrare una preferenza per il monitoraggio degli altri e interferire nella privacy altrui.
Preoccuparsi di come si viene visti dagli altri. È preoccuparsi di ciò che si fa all'altro e se si fa accadere qualcosa di strano lontano dall'altro, attraverso lo sguardo degli altri intorno a noi per controllarci e monitorarci. Intromettersi nella sfera privata

dell'altro. Intromettersi nella privacy dell'altro. Perché sentiamo la presenza di una tale forza gravitazionale. Truccarsi e prestare attenzione al proprio aspetto e al proprio abbigliamento significa essere consapevoli della presenza degli occhi degli altri che controllano il proprio io, e controllare il proprio aspetto (viso e abbigliamento) in modo che gli altri possano vedere il proprio aspetto in modo efficace (come controllo sugli altri). Questi comportamenti di trucco e abbigliamento attirano gli sguardi degli altri tutti insieme, avvicinandoli psicologicamente a ciò che ci circonda e rinunciando attivamente alla privacy. È anche l'atto di cercare di rendersi presentabili agli altri, che è un atto di controllo dello sguardo altrui.
Il fatto che questo tipo di sorveglianza e controllo reciproco tenda a interferire con la privacy è correlato all'attrazione psicologica tra le due parti, che è un modello comportamentale umido.

D'altra parte, quando il grado di vicinanza psicologica con gli altri è basso, non c'è attaccamento reciproco. (In questo modo, i due non si intromettono nello spazio privato dell'altro e la privacy viene mantenuta in modo rispettoso. Non si guardano, non spettegolano e non fanno la spia l'uno sull'altro. Il motivo per cui le persone preferiscono questo tipo di situazione è che non cercano di esercitare un'attrazione psicologica l'uno sull'altro, il che è considerato un modello comportamentale arido.

A6: Chiarezza e razionalità d'azione (secco) - non sicuro (umido)
Esiste una dimensione che riguarda la capacità di mantenere chiarezza e razionalità nelle proprie azioni. Anche se un individuo inizialmente intende agire in modo chiaro e razionale da solo, se viene messo da parte dall'attrazione gravitazionale dell'ambiente circostante o se è preoccupato per i movimenti delle persone che lo circondano, le sue azioni diventeranno presto ambigue e irrazionali.

A6.1 Orientato all’ambiguità (bagnato) - Orientato all’anti-ambiguità (chiaro) (asciutto)

Tabella_24

A6.2 Orientamento irrazionale (bagnato) - Orientamento razionale (asciutto)

Tabella_25

Descrizione.

Quando un individuo cerca di muoversi in una particolare direzione, la direzione di marcia diventa ambigua a causa dell’influenza dell’attrazione gravitazionale proveniente da molte direzioni intorno a lui. In altre parole, nelle relazioni interpersonali in cui è attiva l’attrazione psicologica, anche se un individuo ha inizialmente una chiara intenzione di muoversi, la direzione di marcia diventa ambigua e poco chiara (cangiante) a causa dei ripetuti interventi e aggiustamenti causati dall’attrazione gravitazionale degli altri intorno a lui o lei. Il modo di parlare diventa farraginoso ed eufemistico, privo di franchezza.
Inoltre, in un ambiente in cui c’è attrazione tra loro e gli altri, non sono in grado di rompere l’intervento degli altri che cercano di mantenere la loro vicinanza, e non sono in grado di intraprendere un’azione decisiva, quindi non riescono ad andare dritti nella direzione che hanno deciso, e la loro logica razionale e i loro piani sono piegati. Poiché la direzione di marcia è costantemente influenzata dalla direzione dell’attrazione

gravitazionale (atmosfera) dei dintorni del luogo, è impossibile per una persona formulare una politica logica e muoversi in una direzione razionale, perché cambia in un attimo in una direzione atraente.
Pertanto, i modi di comportamento vaghi e irrazionali delle persone nei confronti dell'ambiente circostante si basano sull'umidità che l'attrazione psicologica comporta.

In uno stato di bassa attrazione psicologica che lavora con gli altri, i movimenti di un individuo (che comprenderanno il futuro corso dell'azione) non sono piegati dall'interferenza gravitazionale degli altri intorno, è più facile rimanere dritti (franchi) e chiari (limpidi). Quando una persona cerca di muoversi con un'intenzione chiara all'inizio, non c'è alcun intervento o aggiustamento dovuto all'attrazione psicologica degli altri intorno a lei, quindi può continuare a muoversi in una direzione chiara e definita. (Essere in grado di mantenere la franchezza, come se si stesse tirando un colpo dritto al bersaglio per dire qualcosa.
Inoltre, quando non c'è attrazione psicologica tra una persona e gli altri, la persona è in grado di essere libera dall'intervento dell'attrazione degli altri intorno a lei e di agire con decisione, in modo da poter andare dritto nella direzione che ha deciso, e di portare avanti una logica o un piano razionale senza essere piegato. Poiché la direzione di marcia non è influenzata dalla forza gravitazionale, si può formulare da soli una politica logica e andare in una direzione razionale.
Pertanto, il modo di agire chiaro, privo di ambiguità, razionale e logico di una persona nei confronti di ciò che la circonda si basa sull'aridità dell'essere liberi dall'attrazione psicologica.

◎ A7. Garantire l'apertura del gruppo (secco) - non protetto (umido)
Esiste una dimensione che riguarda la presenza o meno di forze che cercano di chiudere la superficie del gruppo (tensione superficiale). Se all'interno del gruppo ci sono forze forti che

cercano di attrarsi e tenersi insieme (coesione di gruppo), il gruppo chiude le porte all'esterno.

A7.1 Orientamento chiuso (bagnato) - Orientamento aperto (asciutto)

Tabella_26

Descrizione.

Quando c'è un'attrazione psicologica per ogni individuo ad avvicinarsi all'altro, c'è una forza di rimescolamento interpersonale tra ogni persona per ridurre la distanza tra loro, per rendere la superficie del gruppo a cui appartengono il più piccola possibile tenendosi per mano, in modo che l'altro sia in grado di entrare attraverso la superficie del gruppo già formato. Queste forze sono: 1.) la riluttanza a far entrare gli estranei e 2.) il tentativo di attirare i coetanei del gruppo quando cercano di uscire dalla superficie, che corrisponde alla "tensione superficiale" nel liquido fisico. In queste condizioni, le persone preferiscono relazioni interpersonali chiuse e cercano di associarsi solo con altri all'interno del gruppo/peer group a cui appartengono (sono interessate solo alle cose all'interno del proprio gruppo). (Sono interessati solo alle cose all'interno del proprio gruppo). Questo orientamento alla chiusura, che è una forza di tensione superficiale, è un modello comportamentale umido basato sull'attrazione psicologica.

In assenza di attrazione psicologica per avvicinarsi agli altri, la parte superficiale del gruppo - ogni persona all'interno collude mano nella mano con gli altri, e non esiste una tensione di superficie che non faccia entrare gli estranei - non è presente nelle relazioni interpersonali, ed è facilmente possibile entrare dalla superficie del gruppo già formato (l'interno è aperto agli estranei e c'è. (Anche i coetanei del gruppo sono liberi di uscire dalla superficie. Una persona che ha una preferenza per

l’apertura nelle relazioni interpersonali e cerca di socializzare con altri al di fuori del suo gruppo o del gruppo dei pari. Una preferenza per l’apertura nelle relazioni interpersonali e un interesse per la compagnia di altri al di fuori del gruppo di appartenenza. (Questo orientamento all’apertura, in cui non c’è tensione superficiale, è una modalità di comportamento asciutta che non è associata all’attrazione psicologica.

● B. Orientamento psicologico al movimento/attività/movimento/fluidità (secco) - stazionario, inattivo, insediato e sedimentato (umido)
Relativo alla forza dell’orientamento a muoversi e a spostarsi attivamente da un luogo all’altro.

B1. energia dinamica e mobilità (secco) - insicuro (umido)
C’è una dimensione che indica se l’energia cinetica psicologica è grande o meno. Quando l’energia cinetica psicologica per muoversi attivamente e diffondersi di propria iniziativa è alta, si può essere liberi dall’attrazione psicologica e dal controllo degli altri.

○B1.1 Orientamento statico (umido) - Orientamento dinamico (secco)

Tabella_27

Descrizione.

Se l’attività (energia cinetica) di ogni persona di muoversi spontaneamente e attivamente di propria iniziativa è relativamente piccola (velocità ridotta), allora non sarà in grado

di muoversi facilmente e sarà difficile superare l'attrazione psicologica tra le persone. Se l'attività (energia cinetica) di ogni persona per muoversi spontaneamente e attivamente è relativamente bassa (velocità lenta), allora la persona in questione rimarrà ferma in quel luogo, rendendo difficile per lei superare l'attrazione psicologica tra le persone per muoversi. Orientamento a uno stato statico in cui l'energia cinetica è piccola e tende a essere intrappolata dall'attrazione psicologica che agisce sulle persone. (Orientamento statico.) Possono essere descritte come modalità di azione bagnate.

D'altra parte, se l'attività di ogni persona (energia cinetica) è relativamente grande (veloce), si muoverà senza essere ferma, ed è piena di energia cinetica per superare l'attrazione psicologica tra gli individui. Pertanto, l'orientamento a uno stato dinamico in cui l'energia cinetica è grande e non è intrappolata nell'attrazione psicologica tra gli individui può essere riassunto con il termine "orientamento dinamico" e può essere descritto come una modalità di azione secca.

B1.2 Orientamento alla fissazione (bagnato) - Orientamento alla non fissazione (movimento/diffusione) (asciutto)

Tabella_28

Descrizione.

Mancando l'energia cinetica per muoversi volontariamente e in mezzo all'attrazione psicologica, ogni volta che si cerca di muoversi in una certa direzione, c'è una forza di richiamo che si oppone, l'individuo è perennemente in mezzo a un ambiente esistente, finora esistente, interpersonale, di gruppo, ecc. di cui esiste o a cui appartiene. Rimanere nello status quo all'interno di una relazione (organizzazione) senza potersi diffondere all'esterno. (Le relazioni sono statiche (ad esempio, il personale

è stagnante) o il rapporto commerciale con un partner diventa a lungo termine. Questo può essere riassunto con il termine orientamento alla fissazione.

In uno stato pieno di energia cinetica e con una bassa attrazione psicologica a muoversi di propria iniziativa, gli individui sono liberi di lasciare il luogo in cui sono stati o il gruppo a cui appartenevano e di spostarsi costantemente verso nuove frontiere senza radicarsi in un luogo. In questa situazione, le relazioni diventano fluide (contrattuali a breve termine e facilmente interrompibili) e le persone passano da un'organizzazione all'altra in un breve periodo di tempo. Questo può essere riassunto con il termine "orientamento non fisso".

B1.3 Orientamento al precedente (wet) - Orientamento all'originalità (dry)

Tabella_29

Descrizione.

Cercare di rimanere dove si è stati, per sempre. (In tali circostanze, l'individuo deve mancare della capacità di muoversi e diffondersi in un nuovo territorio (nuovi campi). (Non è disposto ad avventurarsi.) Guardare alle convenzioni e ai precedenti che sono esistiti tradizionalmente come base per il proprio comportamento. Le convenzioni e i precedenti sono l'accumulo di conoscenze tradizionalmente necessarie per vivere nel Paese ospitante, ma lasciate senza controllo per quanto riguarda la loro efficacia. (Non sono necessari se continuiamo a vivere nello stesso ambiente di prima. Accettare le cose come stanno, in modo acritico. (Preferendo seguire lo status quo) Mancanza di volontà di uscire nel nuovo mondo, e quindi di realizzare la propria identità attraverso l'integrazione routinaria con conoscenze e metodi già consolidati e precedenti. Tentativo

di stimare il valore di un essere umano in base alla quantità di conoscenze memorizzate su convenzioni e precedenti. (Il valore di un essere umano è determinato dalla quantità e dalla qualità dell'accumulo di precedenti nella mente). La gerarchia di anzianità, che coglie le relazioni umane discriminando tra i senior che hanno accumulato molti precedenti e i junior che ne hanno accumulati meno, diventa la norma. Le persone che si trovano più in alto nella gerarchia di anzianità cercano di enfatizzare le relazioni senior-senior, dove coloro che si trovano più in basso nella gerarchia di anzianità dominano coloro che si trovano più in basso nella gerarchia solo per questo motivo. Questo può essere riassunto con il termine orientamento al precedente.

In una situazione in cui l'individuo cerca costantemente di spostarsi da dove è stato, deve essere pieno di mobilità e di diffusione verso nuove frontiere (nuovi campi). (Volontà di avventurarsi, di provare cose che non sono mai state fatte prima) Ricerca di idee nuove e originali che siano nuove e non convenzionali come base per le proprie azioni. La creazione di nuove conoscenze e il cambiamento dello status quo piuttosto che la memorizzazione di convenzioni e precedenti. Questi comportamenti possono essere riassunti con il termine orientamento all'originalità.

Tra queste, la modalità d'azione statica, di fissazione e orientata al precedente è che in un gruppo di molecole liquide che danno una sensazione di bagnato (ad esempio, l'acqua), se le si mette in una tazza o in un altro contenitore senza coperchio, esse vi rimangono per sempre e non si diffondono verso l'esterno (l'evaporazione è possibile solo quando diventano molecole gassose). fenomeno e che può essere considerato simile e una modalità d'azione bagnata.

D'altra parte, il comportamento dinamico, non sedimentato e orientato all'originalità è considerato uguale al fenomeno di un gruppo di molecole di gas (ad esempio, l'aria), che dà una sensazione di asciutto, cioè, una volta che sono chiuse in un contenitore e il coperchio viene rimosso, si diffondono immediatamente fuori dal contenitore e scompaiono da lì.

Sulla base della discussione precedente, si prevede che il concetto di secco-umido nella personalità e nei modelli comportamentali diventerà più promettente e importante in futuro come concetto sovraordinato che riunisce e mette in relazione vari concetti della sociologia, della psicologia e delle scienze politiche che in passato sono stati discussi separatamente, come collettivismo/individualismo, liberalismo/regolamentazione e l'esistenza del rispetto della privacy.

Ad esempio, introducendo il secco-umido come concetto sovraordinato per la classificazione dei comportamenti e delle culture, i concetti di collettivismo-individualismo e di regolamentarismo-liberalismo, che sono stati tradizionalmente visti separatamente, potranno essere considerati l'uno dall'altro come "collettivismo e regolamentarismo, che sono entrambi umidi" e "individualismo e liberalismo sono entrambi secchi", che possono essere visti come collegati l'uno all'altro. Da qui, ad esempio, "individualismo e liberalismo sono (entrambi) secchi e si verificano e sono visti come interrelati e simultanei" e "un Paese individualista come gli Stati Uniti (popolo individualista) è allo stesso tempo un Paese liberale (popolo liberista)".

In altre parole, si può dire che le varie personalità e modalità di comportamento secche e umide qui estratte, come collettivismo-individualismo e regolamentarismo-liberalismo, non si verificano indipendentemente e separatamente l'una dall'altra, ma si osservano come interrelate e simultanee nel seguito.
Si appartengono l'un l'altro in modo secco. (Individualismo, liberalismo, rispetto della privacy…)
Quelli che appartengono all'umido. (Collettivismo, regolamentarismo, anti-privacy…)

Conferma della secchezza/umidità dei modelli comportamentali estratti
Per determinare se i comportamenti estratti sono realmente percepiti come asciutti o bagnati, abbiamo chiesto "Questo stile comportamentale si sente asciutto o bagnato?" per ogni singola voce di stile comportamentale. Tra maggio e luglio 1999 è stato condotto un sondaggio via web, con circa 200 intervistati per questionario, per confermare che il nostro approccio è per lo più corretto.

(Per maggiori dettagli su quanto sopra, si rimanda alla sezione di riferimento.

Conclusioni.

Sulla base dei risultati di cui sopra, si può affermare che
(1) Le persone con comportamenti secchi sono altamente mobili e inattive nelle relazioni interpersonali e sono meno orientate alla vicinanza con l'altra persona.
(2) Le persone bagnate hanno una bassa mobilità e attività nelle relazioni interpersonali e sono orientate alla vicinanza con gli altri.
Questo può essere riassunto come segue.

In altre parole, le persone che amano stare vicine nelle relazioni interpersonali sono persone umide, mentre quelle che amano muoversi lontano dagli altri sono persone secche. In sintesi, separazione e movimento reciproco = secco, e vicinanza e fissazione reciproca = umido.

Si ritiene che le sensazioni di asciutto-bagnato che gli esseri umani danno agli altri nelle relazioni interpersonali abbiano essenzialmente la stessa origine, in termini di dimensione dell'energia cinetica e di forza di attrazione e di adesione (forze intermolecolari), della secchezza e dell'umidità delle molecole di gas e di liquidi e degli oggetti asciutti e bagnati in generale, rispettivamente.

Sulla relazione tra il comportamento interpersonale secco e umido e il movimento molecolare di gas e liquidi.

1992-2008 Pubblicato per la prima volta.

L'introduzione della prospettiva secco-umido nel comportamento umano ha l'effetto di collegare il comportamento interpersonale e sociale delle persone, che finora aveva pochi contatti con la fisica del moto molecolare e degli oggetti.

In breve, è possibile dimostrare che particelle asciutte e bagnate di dimensioni diverse (persona-oggetto-molecola) condividono comportamenti e modalità di moto comuni sia per i casi asciutti che per quelli bagnati, pur avendo dimensioni diverse.

Se il moto di ogni particella è uguale a quello di una molecola di gas, il moto delle particelle è percepito come secco dagli esseri umani, dalle molecole agli esseri umani.

Se invece il moto di ogni particella è uguale a quello di una molecola liquida, il moto delle particelle è percepito come umido dagli esseri umani, dalle molecole agli esseri umani.

(Nota: ho pensato per la prima volta a questa idea nel 1992.

(Nota: è necessario semplificare il termine "modello di moto

molecolare liquido-gas” per renderlo più facile da chiamare e ricordare.

Nel seguito, il modello di movimento gas-molecolare sarà indicato come modello di movimento D, prendendo l’acronimo D per dare una sensazione di secchezza (asciutto).

D’altra parte, il modello di movimento molecolare liquido dà una sensazione di bagnato (wet wet), quindi prenderemo l’acronimo W e lo chiameremo modello di movimento W. In questa forma abbreviata, ad esempio, lo chiameremo modello di movimento D.

Abbreviando in questo modo, possiamo dire, ad esempio, che i modelli comportamentali delle molecole liquide e dei giapponesi seguono il comune “modello di azione W”, e che i modelli comportamentali delle molecole di gas e delle persone occidentali seguono il comune “modello di azione D”, e così via.

Un sondaggio basato sul web (condotto alla fine di marzo 2005) conferma che la spiegazione di cui sopra è corretta.

(Per i dettagli di questa spiegazione, si rimanda alla sezione di riferimento.

Questi risultati indicano che la simulazione del moto molecolare dei gas è percepita come asciutta quando la simulazione è osservata come una persona, mentre il moto molecolare dei liquidi è percepito come bagnato. Si ritiene che la persona che si comporta come il modello di movimento gas-molecolare abbia una personalità asciutta, mentre la persona che si comporta come il modello di movimento liquido-molecolare abbia una personalità umida.

I modelli di moto dei gas e dei liquidi di cui sopra possono essere descritti con le seguenti parole o brevi frasi.

Tabella_30

Nel settembre 2005 è stata condotta un’indagine tramite questionario per determinare se le espressioni di cui sopra si sentono davvero più asciutte e più bagnate se il modello di comportamento D e il modello di comportamento W, rispettivamente.

(Per maggiori dettagli si veda la sezione Materiali).

In questo caso, il movimento delle particelle secondo i modelli di movimento molecolare dei gas e dei liquidi dovrebbe essere rappresentato come segue, se vogliamo adattarci alle rappresentazioni concettuali della sociologia e della psicologia convenzionali, rispettivamente.

Tabella_31

Per maggiori dettagli, si veda la seguente tabella.

Una tabella che organizza i modelli di moto molecolare e particellare secco (gassoso) e umido (liquido).

Tabella_32

La tabella seguente è un riassunto dei suddetti moti molecolari di gas e liquidi in termini di comportamento umano.

Una tabella che organizza i modelli di comportamento delle particelle, comuni alle molecole e agli esseri umani, come caratteristiche umane individuali.

Se siete . Se si vuole diventare una persona secca o umida, si dovrebbe cercare di comportarsi come indicato nella tabella seguente.

Tabella_33

Si può dire che il comportamento delle persone nelle società secche e umide può essere simulato al computer con mezzi simili alla simulazione del moto molecolare di gas e liquidi.

Ad esempio, il fatto che le popolazioni giapponesi e dell'Asia orientale siano umide e quelle occidentali siano secche suggerisce che i modelli comportamentali delle popolazioni giapponesi e dell'Asia orientale, che sono prevalentemente agricole e femminili, sono essenzialmente simili a molecole liquide, mentre quelli delle popolazioni occidentali nomadi, pastorali e a predominanza maschile sono simili a molecole gassose.

Nelle società occidentali nomadi, pastorali e a predominanza maschile, i movimenti delle persone sono simili a quelli dell'aria, che possono essere simulati dal moto molecolare gassoso (modello di moto D) e possono essere chiamati "società gassose". Le società giapponesi e dell'Asia orientale, prevalentemente agricole e femminili, sono vicine ai liquidi, come le gocce d'acqua, e i loro movimenti possono essere simulati dal movimento molecolare liquido (modello di movimento W), e possono essere chiamate "società liquide".

L’introduzione della prospettiva secco-umido nell’analisi delle società e delle culture del mondo avrà quindi l’effetto di applicare alla sociologia e alla psicologia il know-how della simulazione del movimento degli oggetti sviluppato in fisica e contribuirà in larga misura allo sviluppo della sociologia e della psicologia.

Oggetti secchi e bagnati (comprese le molecole) ~ La figura seguente riassume i comuni modelli di movimento e di comportamento delle persone.
EN_Slide

Una descrizione più dettagliata dell’interrelazione tra il livello molecolare ~ oggetto ~ umano di secchezza/umidità è la seguente.

1. Spiegazione dei modelli di movimento molecolare di gas e liquidi.

Per capire come e perché i nostri modelli comportamentali producono sensazioni interpersonali di asciutto-umido, è necessario innanzitutto riesaminare i meccanismi che producono le differenze nelle proprietà dei gas e dei liquidi fisici, che essenzialmente danno all’uomo una diversa sensazione di asciutto-umido. I gas ci danno una sensazione di asciutto, mentre i liquidi ci danno una sensazione di bagnato. Per capire la differenza tra gas e liquidi, dobbiamo ridurre la nostra prospettiva al livello molecolare.

In particolare, le differenze tra le molecole dei gas e quelle dei liquidi sono dovute ai seguenti fattori
[1] Differenze nell’entità dell’energia cinetica (grado di moto)

In un liquido, il grado di movimento (energia cinetica) è basso (poco movimento, velocità ridotta). Per i gas, il grado di movimento (energia cinetica) è alto (si muovono molto e sono veloci).
Per i gas, il grado di movimento (energia cinetica) deve essere alto (si muovono molto e sono veloci). Nel caso dei gas, il grado di movimento (energia cinetica) è elevato (cioè si muove molto ed è veloce).
[2] Differenza nel grado di forza intermolecolare
Nei liquidi, le forze intermolecolari di attrazione, che sono le forze intermolecolari di attrazione tra le molecole, lavorano molto per ridurre la distanza tra loro, per attrarsi, attaccarsi, tirarsi e controllarsi a vicenda.
Nel gas, non c'è quasi nessuna forza intermolecolare tra le molecole, che è la forza intermolecolare che si attrae e si tira l'una verso l'altra.
Il grado di funzionamento della forza intermolecolare è molto basso nei corpi gassosi.
Il motivo per cui il grado di forza intermolecolare è grande nei liquidi e piccolo nei gas è perché…
(1) Poiché l'energia cinetica delle molecole liquide è bassa, esse non sono in grado di muoversi senza le forze intermolecolari che esistono originariamente tra le molecole (forze intermolecolari), che si attraggono, si attaccano e si controllano a vicenda, e sono vincolate alle forze intermolecolari.
(2) Nel caso delle molecole di gas, il grado di movimento (energia cinetica) è così grande che esse sono in grado di superare le forze intermolecolari e di muoversi liberamente, libere dagli effetti delle forze intermolecolari.
Questo perché sono liberi dall'influenza della forza intermolecolare.
Il motivo per cui la forza intermolecolare agisce in larga misura nei liquidi e in misura ridotta nei gas è che.
(1) Poiché l'energia cinetica delle molecole liquide è bassa, esse non sono in grado di muoversi senza le forze intermolecolari che esistono originariamente tra le molecole (forze intermolecolari), che le avvicinano, le attraggono e le tengono sotto controllo, e sono in balia delle forze intermolecolari.
(2) Nel caso delle molecole di gas, il grado di movimento (energia cinetica) è così grande che esse sono in grado di superare le forze intermolecolari e di muoversi liberamente,

libere dall’influenza delle forze intermolecolari.
Questo perché.

2. Applicazione agli oggetti in generale

L’acqua liquida, quando viene toccata da un polpastrello, si bagna e si attacca alla pelle, aderendovi e rifiutandosi di lasciarla. A questo proposito, si può dire che esiste un’attrazione tra l’acqua liquida e i polpastrelli per rimanere attaccati l’uno all’altro. Inoltre, l’acqua liquida rimane sempre nello stesso posto, a meno che non si muovano i polpastrelli, e non si sposta. Da questo punto di vista, l’acqua liquida è meno cinetica e attiva del vapore acqueo gassoso, ecc.

Quindi, per estendere ulteriormente l’idea, possiamo dire che le seguenti leggi si applicano agli oggetti in generale
(1) Gli oggetti (le molecole per gli esseri umani) hanno un’elevata mobilità, attività, movimento e fluidità, e le forze di attrazione (legame) tra loro devono essere piccole (separate le une dalle altre). In questo caso, devono essere asciutti. Secco.
(2) Gli oggetti (molecole per gli esseri umani) devono avere basso movimento, attività, movimento e fluidità, e alta attrazione reciproca (coesione) tra loro. Gli oggetti non devono essere separati l’uno dall’altro. In questo caso, deve essere bagnato. In questo caso, deve essere bagnato.

Per spiegare la correttezza di questa presunzione, è necessario che essa sia valida per oggetti molto più vicini all’uomo rispetto alle molecole. Questi oggetti più vicini all’uomo sono, ad esempio, i granelli di sabbia delle spiagge, dei fiumi e dei deserti, i capelli umani (soprattutto quelli femminili), il natto (soia fermentata), le caramelle e gli oggetti più grandi come le palline di plastica da ping pong e i palloni da pallavolo.

La sabbia secca (asciutta) non si attacca alla mano quando viene toccata e si stacca pezzo per pezzo, setosa e liscia (non è adesiva o appiccicosa). Inoltre, quando il vento soffia, questa sabbia si

muove con essa, lisciandola. (Al contrario, la sabbia bagnata o umida si attacca alla mano quando la si tocca e non si allontana. (Inoltre, questa sabbia è raggruppata in ammassi e non si muove quando il vento soffia. (Non è fluida).

I capelli bagnati non si separano facilmente in un grumo e non si muovono quando soffia il vento. I capelli secchi, invece, si muovono nella brezza e si muovono separatamente, uno per uno, setosi e indisciplinati.

I fagioli di Natto, quando vengono mescolati, tirano dei fili appiccicosi e si collegano l'uno all'altro per mezzo di un filo, attaccandosi l'uno all'altro e cercando di riposare in un unico pezzo. In questo processo, tra i chicchi agisce una forza di attrazione che è considerata equivalente alla forza intermolecolare.

I grani della caramella, la cui superficie si è sciolta (la superficie si è liquefatta), non possono essere rimossi perché sono appiccicati alla punta delle dita o ad altre caramelle. Anche se si cerca di spostarli uno per uno, si attaccano l'uno all'altro e non possono essere spostati.

Tuttavia, se l'adesivo è ampiamente applicato sulla superficie o avvolto su tutta la superficie del nastro biadesivo, le palline si attaccano l'una all'altra e rimangono unite, rendendo difficile spostarle una ad una.

In questo caso, si ritiene che la natura adesiva e coesiva di questi oggetti (una volta che si attaccano, non si allontanano) aumenti l'attrazione tra loro (la forza che li tiene uniti e cerca di collegarli), privandoli di movimento, attività, spostamento e fluidità. In altre parole, l'adesività vischiosa o appiccicosa degli oggetti che cercano di aderire l'uno all'altro fa sì che gli oggetti si attraggano l'un l'altro e rendano difficile il loro movimento, il che porta a una bagnatura degli oggetti. Questo è esemplificato, ad esempio, dal fatto che quando l'adesivo continua a essere esposto all'esterno per un periodo di tempo prolungato e il solvente viene rilasciato e non è più appiccicoso, l'oggetto viene percepito sempre più asciutto.

(Per ulteriori informazioni su quanto sopra, consultare la sezione Risorse).

Per riassumere le idee di cui sopra in termini semplici, si può dire che, in generale, gli oggetti che sono appiccicosi e adesivi e che si attaccano l'uno all'altro e non si muovono sono bagnati, mentre gli oggetti che si separano rapidamente dalla mano e si muovono dolcemente l'uno dall'altro sono percepiti come asciutti.

In questo caso, gli oggetti bagnati cercano di aderire l'uno all'altro e gli oggetti secchi cercano di allontanarsi l'uno dall'altro, e i due si contrappongono in termini di interazione e relazioni sociali.

Sulla base di questi esempi di oggetti di dimensioni molto più grandi del livello molecolare, riteniamo che sia possibile estendere la suddetta gamma di sensazioni di asciutto-bagnato a livello molecolare agli oggetti in generale.

3Applicazioni alle relazioni interpersonali

Se estendiamo la sensazione di asciutto-bagnato negli oggetti in generale al livello umano, si pensa che la sensazione di bagnato-secco di un liquido come l'acqua o di un gas come l'aria e la sensazione di bagnato-secco di un essere umano siano uguali alla sensazione di bagnato-secco di un essere umano in interazione sociale tra loro.

In altre parole, applicando i concetti di moto, mobilità e attrazione agli esseri umani, possiamo capire
(1) Quando una persona si ferma e non si muove molto in un luogo (con un piccolo grado di attività) e non cerca di avvicinarsi, di stare insieme o di allontanarsi dagli altri intorno a sé. Una persona si avvicina e si attacca agli altri intorno a sé e rifiuta di allontanarsi da loro. Non si avvicina, non si attacca e non si allontana dagli altri intorno a sé. In questi casi, nelle

relazioni interpersonali si crea una sensazione di bagnato (come le molecole liquide con bassa energia cinetica ed elevate forze intermolecolari). Si crea una sensazione di bagnato.
(2) Quando una persona si sposta da un luogo all'altro senza fermarsi. Quando una persona si muove e scorre da un luogo all'altro senza fermarsi in un posto. Quando le persone si allontanano dagli altri intorno a loro, invece di avvicinarsi o avvicinarsi gli uni agli altri. Non si avvicinano o si attaccano agli altri intorno a loro e cercano di allontanarsi da loro. Quando questo accade, si crea una sensazione di secchezza nella relazione interpersonale (come nel caso delle molecole di gas con un'alta energia cinetica e basse forze intermolecolari). Si crea una sensazione di secchezza.
Si crea una sensazione di aridità nelle relazioni interpersonali (come le molecole di gas con alta energia cinetica e bassa forza intermolecolare).

In questo caso, considerando gli oggetti allo stesso modo, dalle dimensioni della molecola a quelle dell'uomo, è possibile comprendere l'energia di movimento comune a entrambi gli oggetti come "energia cinetica (livello molecolare)" = "movimento, attività, spostamento e fluidità (dall'oggetto al livello umano)", e "forza intermolecolare (livello molecolare)" = "attrazione e forza di legame (dall'oggetto al livello umano)", che sono le forze che si attaccano, si collegano, si combinano e si aggregano, si controllano e si legano a vicenda.

La spiegazione di cui sopra può essere riassunta come segue: le differenze di attività e di attività cinetica e le conseguenti forze di attrazione intermolecolare grandi e piccole, che equivalgono alle forze intermolecolari, portano rispettivamente alla differenziazione sensoriale interpersonale umida e secca. (Questa spiegazione è stata inventata intorno al 1991-1992).

In questo caso, è necessario considerare le attività e i movimenti psicologici, i controlli e gli equilibri reciproci e la vicinanza reciproca che non comportano un movimento fisico, così come le attività e i movimenti fisici del corpo e del tirarsi a vicenda. Per esempio, quando una persona è seduta alla scrivania, legge libri di vari settori e pensa attivamente a varie cose, piena di curiosità intellettuale, può essere considerata fisicamente inattiva

ma psicologicamente attiva nei suoi movimenti. D'altra parte, quando due innamorati che vivono lontani l'uno dall'altro provano un forte senso di unità psicologica attraverso la comunicazione telefonica, ciò può essere interpretato come una forte attrazione psicologica tra loro anche se rimangono fisicamente distanti l'uno dall'altro.

Pertanto, le attività, i movimenti e l'attrazione umana possono essere divisi in due categorie: fisica e psicologica, di cui quella psicologica sarà discussa principalmente nel seguito. Questo perché le attività e i movimenti fisici del corpo umano e le tensioni tra i corpi sono superficiali e riflettono le attività del sistema nervoso all'interno del corpo, mentre le attività psicologiche, i movimenti e l'attrazione basati sul funzionamento del sistema nervoso sono più fondamentalmente determinati dal comportamento umano.

La realtà del movimento/attività che ci dà un senso secco di sensazione interpersonale è che abbiamo un orientamento psicologico intrinseco a muoverci attivamente tra punti qui e là che sono separati l'uno dall'altro (orientamento alla mobilità spaziale), così come un orientamento psicologico intrinseco a diffonderci in punti e aree in cui non siamo mai stati prima e ad aprire nuovi luoghi (esplorare nuovi obiettivi). (Cercare di fare). e un orientamento psicologico (orientamento alla diffusione). In questo caso, il desiderio di rinnovare l'atmosfera della vita cambiando il proprio luogo fisico o il proprio campo di interesse psicologico, di ottenere nuovi stimoli, o la curiosità per cose sconosciute che non si sono mai incontrate prima, in altre parole, di essere esposti a nuove informazioni (fresh information) che non si sono sperimentate (fino ad ora - per un po' di tempo). L'impulso mentale a ricevere nuove informazioni (l'impulso a ricevere nuove informazioni) è la forza motrice del movimento/attività. L'opposto di questo, un orientamento stabile, sedimentato, non diffusivo, che significa una mancanza di movimento/attività, dà una sensazione di bagnato in senso interpersonale.

D'altra parte, qual è la sostanza dell'attrazione psicologica e della forza di legame che dà una sensazione di bagnato in senso interpersonale? È un orientamento intrinseco degli esseri umani

a diventare e rimanere psicologicamente vicini agli altri intorno a loro (orientamento alla prossimità psicologica).

In altre parole, l'attrazione reciproca (psicologica) consiste nell'avvicinarsi gradualmente (psicologicamente) l'uno alla posizione (psicologica) dell'altro, per poi abbracciarsi e diventare una cosa sola. (Diventare una cosa sola, fondersi), essere attaccati l'uno all'altro e non lasciarsi mai. Si può dire che una forte tendenza a ridurre la distanza psicologica dall'altro, e alla fine a ridurla a zero, a connettersi, a collegarsi con l'altro, si sente come un'attrazione reciproca e porta a una sensazione di bagnato in senso interpersonale.

Le spiegazioni di cui sopra possono essere riassunte come segue in termini di relazioni interpersonali.
(1) Non cercare di lasciare l'altra persona attaccandola psicologicamente. Attaccarsi, incollarsi, collegarsi, legarsi, essere collettivi. E non cercare di muoversi così com'è. Non cercate di muovervi così.
(2) Non entrare troppo in profondità nella vita dell'altro, ma lasciarlo rapidamente e facilmente. Essere non adesivi, non aderenti, sconnessi e discreti. E muoversi attivamente da un luogo all'altro. E dovrebbe muoversi attivamente.

In questo caso, la forza di adesione è una forma di attrazione, in quanto è orientata all'avvicinamento, all'attrazione e all'adesione reciproca. Questa forza di adesione ha anche l'effetto di de-movimento (disattivazione, de-mobilizzazione) = fissazione/insediamento, che tiene persone e oggetti al loro posto e non li lascia andare, rendendoli incapaci di muoversi.

Che si tratti di una molecola, di un oggetto o della mente umana, quando una persona o un oggetto si aggrappa in modo appiccicoso all'altra persona e si rifiuta di muoversi, viene comunemente percepito come bagnato, e viceversa, viene comunemente percepito come asciutto.

4.

La natura secco-umido di una particella non può essere vista solo osservandola. Si può vedere solo osservando la società e le popolazioni formate da più particelle.

La differenza tra asciutto e bagnato è data dal modo in cui le particelle interagiscono con altre particelle. Le particelle bagnate si attaccano, si uniscono e si legano reciprocamente ad altre particelle, mentre le particelle secche sono libere di allontanarsi da altre particelle.

Queste proprietà possono essere comprese solo osservando diverse particelle contemporaneamente. Per esaminare la secchezza-umidità di una particella, è necessario osservare più particelle contemporaneamente. Per farlo, non è sufficiente osservare il movimento di una singola particella o la psicologia di una singola persona, ma è necessaria una prospettiva molto sociale.

In questo caso, i tipi e le dimensioni delle particelle che interagiscono non sono necessariamente uguali tra loro. Per quanto riguarda le dimensioni, una può essere minuscola e l'altra enorme. Ad esempio, una molecola (gruppo) di acqua liquida (minuscola) che si attacca alla pelle di un essere umano (gigante) è un esempio di tipo e dimensione diversi. Anche se le dimensioni delle particelle possono essere diverse, è possibile osservare la natura secco-umido delle interazioni tra le particelle.

Esame dei “modelli di comportamento di tipo gassoso-liquido”. Comprensione cinetico-molecolare del comportamento umano.

24 maggio 1992. Prima pubblicazione.
Versione integrata di Gassoso e liquido.

(Aprile 2022. Ho modificato la formulazione del testo per renderlo più chiaro e più adatto ai servizi di traduzione automatica. Il contenuto del testo rimane originale).

1.
Livelli che descrivono il comportamento umano. I contenuti possibili sono i seguenti, in ordine dal più elementare.
01) Il livello della fisico-chimica (movimento degli oggetti).
02) Il livello della fisiologia o della biologia (dai neuroni agli animali, alla genetica).
03) Il livello specifico dell’uomo (i lobi frontali del cervello e la cultura e la civiltà che produce. Cultura e civiltà che produce).

Nella “scienza comportamentale” che si occupa del comportamento umano fino ad oggi. La situazione attuale è la seguente.
01) La sociologia e la psicologia sociale si occupano solo del livello specifico dell’uomo. (Anche gli esperimenti sugli animali vengono condotti raramente).
02) La psicologia si limita al massimo al livello biologico (applicazione del comportamento animale) (applicazione del comportamento animale). (L’applicazione del comportamento animale, la ricerca neuronale nella psicologia fisiologica, ecc.)

03) L’applicazione di idee fisico-chimiche alla scienza comportamentale come metafora. Ci sono molti esempi.
Esempi.
//
Psicologia. Psicofisica (Legge di Weber-Fechner).
Psicologia sociale. Dinamica di gruppo. (Levin. ecc.)
Sociometria. (Moreno, J.L.)
Sociologia. Teoria dei sistemi sociali e teoria dell’auto-

organizzazione (Parsons, T., ecc.).
//
Tuttavia.
Trattare gli esseri umani come esseri fisici o oggetti, non solo come metafore. Considerare il loro comportamento come il movimento di un oggetto. Un simile approccio al livello fisico-chimico più elementare. Questo approccio non è stato ancora molto esaminato.
È come costruire un grattacielo senza porre le fondamenta. Non è certo che questa sia una procedura appropriata per procedere con la ricerca.
Pertanto.
Le questioni che convenzionalmente sono state studiate a un livello superiore, specifico dell'uomo (ad esempio, le relazioni interpersonali, l'etnia, ecc.). Dobbiamo riesaminare se possono essere spiegate a un livello fisico-chimico più elementare.

2.
I singoli esseri umani. Quando sono visti da una prospettiva molto macroscopica a livello cosmico/terrestre. Che possono essere visti in modo molto miniaturizzato, come circa le dimensioni di una molecola fisico-chimica.
Tuttavia.
Gli esseri umani come esseri fisico-chimici, ridotti al livello molecolare. Oppure, il modo di comportarsi di un tale gruppo umano. In quale forma possono essere catturati? Attualmente non esistono ricerche significative su questo argomento.
(Un approccio fisico-chimico che riduce gli esseri umani al livello molecolare. Un approccio fisico-chimico che minimizza l'essere umano fino al livello molecolare, che di per sé non è di interesse per le scienze sociali).
Gli esseri umani o i gruppi umani come entità fisico-chimiche molecolarizzate. I loro comportamenti genetici o culturali. (Etnia e carattere sociale). Se siano o meno direttamente collegati alle leggi reali del movimento molecolare nella chimica fisica.
Anche questo aspetto rimane poco chiaro nelle ricerche esistenti.
(Studi che applicano la fisica al campo della psicologia sociale. Tra gli esempi c'è la teoria delle dinamiche di gruppo di K. Levin et al. Tuttavia, tutti si fermano al livello metaforico).
Se si può stabilire che i modelli di comportamento genetico e culturale dell'uomo hanno una relazione diretta con le leggi del

moto molecolare.
Le tecniche di simulazione del moto molecolare basate sul computer attualmente utilizzate in chimica fisica. Tale tecnologia può essere applicata direttamente alla ricerca sull'uomo (popolazione). Ciò porterà alla realizzazione dei seguenti Il livello delle applicazioni informatiche nelle scienze sociali. A migliorarlo drasticamente.
Scopo di questa affermazione.
01) Argomenti come l'etnicità e il carattere sociale, tradizionalmente trattati come temi di ricerca specifici della sociologia, della psicologia e dell'antropologia culturale. Dimostrare che è possibile trattare tali argomenti come la cinetica molecolare della chimica fisica stessa. Dimostrare che è possibile farlo.
02) Modelli di comportamento genetico o culturale di esseri umani o gruppi umani come entità fisico-chimiche molecolarizzate. Dimostrare che in generale sono conformi alle leggi del moto delle molecole dei gas liquidi con fluidità. Dimostrare questo.
Dimostrare che quanto sopra rende direttamente possibile (e non solo metaforicamente) un approccio fisico-chimico alle scienze sociali. L'applicazione di tecniche di simulazione molecolare al computer alle scienze sociali.

3.
01) Il comportamento umano è visto da una prospettiva macro. Il comportamento umano, compreso quello sociale e culturale, è conforme alle leggi fisico-chimiche del moto molecolare dei gas liquidi (che la persona ne sia consapevole o meno).
Gli esseri umani, in senso stretto, mostrano movimenti diversi dalle molecole fisico-chimiche, in quanto hanno funzioni integrate di percezione, associazione e movimento. Tuttavia, nel grande schema delle cose, si comportano come esseri fisico-chimici.
02) Aspetto genetico. Modalità di comportamento femminile o maschile. Corrispondono ai seguenti (2) in base ai seguenti (1). (1) La preziosità biologica di ciascuno. Il loro grado. Le loro dimensioni. (2) Le leggi del moto molecolare dei liquidi e dei gas.
03) Aspetti culturali. Il grado di predominanza dei liquidi o dei gas nell'ambiente naturale a cui sono adattati. (Grado di umidità

o di secchezza). In base a tale grado, i seguenti contenuti corrispondono al moto molecolare dei liquidi o dei gas. Società agraria. (Società sedentarie e intensive) Società nomadi (sedentarie e intensive) o nomadi. (Società nomadi (migratorie e rozze). Modelli comportamentali di queste società. (Etnia).
(Il grado di bagnatura del comportamento umano culturale. È direttamente correlato al grado di umidità dell'ambiente naturale).
04) Modelli comportamentali genetici femminili o maschili. Culturalmente, i modelli di comportamento delle società agrarie o nomadi derivano dall'umidità e dalla secchezza dell'ambiente naturale. Entrambe le coppie di cui sopra sono reciprocamente compatibili. In termini di adattamento all'ambiente naturale. Le femmine sono dominanti nelle società agrarie in un ambiente dominato dai liquidi (ambiente umido). I maschi sono dominanti nelle società nomadi con un ambiente a dominanza di gas (ambiente arido).

4.
Il comportamento umano è in un costante stato di flusso in termini di interazione. Pertanto, quando il comportamento umano è visto da una prospettiva fisico-chimica. L'oggetto del confronto è l'ambiente fluido e gassoso. È il movimento molecolare del liquido gassoso a essere fluido. (I solidi non fluidi sono esclusi dal confronto).
In questa sezione, riassumeremo quanto segue Moto molecolare dei liquidi e dei gas. Le loro proprietà fondamentali.
In primo luogo, è necessario spiegare le forze intermolecolari. Successivamente, i principi del moto molecolare vengono suddivisi in due dimensioni, la dimensione del moto (M) e la dimensione della distribuzione (D), incentrate sulle forze intermolecolari.
Quindi, per ciascuno dei principi di base, si deve fare un confronto tra il moto molecolare dei liquidi e quello dei gas, incentrato sulle forze intermolecolari e organizzato in una tabella.
Questa descrizione deve includere le seguenti rappresentazioni antropomorfe delle molecole. Un'appropriazione positiva dei concetti utilizzati nelle scienze sociali.
Il suo contenuto è finalizzato a realizzare i seguenti obiettivi: collegare la chimica fisica convenzionale e le scienze sociali in

termini di terminologia.

I. Forze intermolecolari
Ogni molecola possiede “forze intermolecolari” (forze di attrazione reciproca).
Il grado di azione della “forza intermolecolare”. (La facilità con cui agiscono le forze di attrazione intermolecolari) deve essere correlato negativamente con i seguenti elementi
01) La “distanza” tra le molecole.
02) L'“energia cinetica” di ogni singola molecola per liberarsi dalla reciproca attrazione.

M. Dimensione del movimento
Riassumete la relazione tra il comportamento di ogni molecola e le “forze intermolecolari”.

M1. L’energia cinetica di ogni molecola. È espressa come il prodotto dei seguenti elementi.
Ogni molecola del fluido ha un livello medio-alto di energia cinetica.
L’energia di ogni molecola in azione. È.
01) “massa”.
02) “velocità”.

L’energia cinetica di ogni molecola. È direttamente correlata a ciascuno dei seguenti elementi
11) La “scala” del movimento
21) “Attivo” del movimento (grado di movimento spontaneo)
31) durezza del “colpo” e grado di distruttività al momento del contatto reciproco
32) Grado di vulnerabilità al momento del contatto reciproco
33) Energia per l’interruzione dello status quo e il cambiamento

Il grado di azione della “forza intermolecolare”. È correlato negativamente all’energia cinetica di ciascuna molecola.
Pertanto, i valori degli indicatori 01-31 sono correlati negativamente alla “forza intermolecolare”.

M2. Come viene determinato il comportamento di ciascuna

molecola. È espresso dai seguenti contenuti.
M211. Per ciascuna molecola.
01) “Grado di libertà” (il grado in cui una decisione può essere presa senza essere fisicamente vincolata dalle molecole circostanti).
02) “Autonomia” (grado in cui una decisione può essere presa indipendentemente dall’ambiente circostante).
03) “Originalità” (grado di capacità di prendere decisioni diverse da quelle delle molecole circostanti e uniche per sé).

Questi valori rappresentano i seguenti gradi. Il grado in cui ogni molecola può scrollarsi di dosso l’attrazione gravitazionale e muoversi liberamente. o Il grado in cui ogni molecola non deve di conseguenza tenere conto dell’influenza della forza gravitazionale degli individui circostanti quando decide il suo movimento. Il grado in cui sono in grado di muoversi liberamente. I loro valori sono correlati negativamente alla “forza intermolecolare” (attrazione reciproca tra le molecole). Quanto maggiore è la forza intermolecolare, tanto più forte è il grado di “fuga dalla libertà” di ciascuna molecola. (Fromm., E.)

M212. Intermolecolare. È espresso dalla seguente formula
01) “grado di interdipendenza” (reciprocamente, il grado in cui una molecola è influenzata dalle decisioni di comportamento di un’altra molecola. Il suo grado).
02) “Controlli ed equilibri reciproci” (regolano e vincolano reciprocamente il comportamento di altre molecole. Grado. Si tirano reciprocamente indietro. Il grado di reciproco “tirarsi indietro”).
03) “Uniformità” (Il grado di incapacità di muoversi individualmente e discretamente. Grado di “uniformità”).
04) “Collettivismo” (La tendenza a muoversi all’unisono per attrazione reciproca. La sua tendenza. La sua forza).
05) “Orientamento verso l’altro” (tendenza a colpire altre molecole dello stesso tipo. La sua tendenza. La tendenza a cercare il “calore” reciproco.)
05B) “Antropomorfismo” (Il grado di paragone tra oggetti inorganici dello stesso tipo e altri dello stesso tipo. Il grado di antropomorfismo).
06) “Armonia reciproca” (Il grado di “amicizia” e “familiarità” tra le persone. (Il grado di armonia reciproca).

Per questo valore è possibile realizzare i seguenti contenuti. Per questo valore sono possibili le seguenti suddivisioni: da 061 in basso a 063 in basso. Questo valore è anche correlato positivamente al grado di interfusione o interintegrazione molecolare. (D22-11.)
061) “Grado di tracciamento dell’attrazione” (Il grado di attrazione reciproca. Il grado di tracciamento (positivo) di questa attrazione).
062) “Grado di deterrenza della repulsione” (Il grado di deterrenza dell’azione di repulsione (forza repulsiva) reciproca. Non permette l’esistenza di movimenti in direzione opposta a quella dell’ambiente circostante. Il grado di “unanimità”. I loro gradi).
063) “Disattivare la dissuasione delle forze attrattive” (per scrollarsi di dosso (ambiente) le forze di attrazione reciproca). (Per disattivare tali forze gravitazionali tra loro) (Per muoversi liberamente facendo ciò. Per scoraggiare la loro realizzazione. Il grado di dissuasione).

Questi valori sono correlati negativamente al “grado di libertà” di ciascuna azione molecolare. Pertanto. Questi valori sono correlati positivamente alle “forze intermolecolari”.

M213. Rispetto all’ambiente. È rappresentata dai seguenti elementi
01) “Sincronicità” (il grado di armonia operativa con l’ambiente circostante e il grado in cui si cerca di raggiungerla). Il grado in cui si cerca di raggiungerla).
02) “Sensibilità alla vergogna” (Benedict.,R.) (Il grado in cui si percepisce reciprocamente l’attenzione e lo scrutinio delle altre molecole dell’ambiente circostante. Il grado in cui si avverte questa sensazione).
03) “La facilità di essere guardati” [R. Benedict] (reciprocamente, il grado in cui uno è guardato e monitorato dalle altre molecole intorno a lui. (Considerazione reciproca di quanto segue: Come si sentono le altre molecole intorno a lui? Il grado di tale considerazione).
04) “Necessità di radicamento” (consenso preventivo alle proprie azioni. (Consenso preventivo alle proprie azioni, il grado in cui chiede reciprocamente la loro realizzazione a chi lo circonda. Grado di tale considerazione).

Questi valori indicano il grado in cui il comportamento di ogni molecola è definito dal comportamento delle altre molecole che la circondano. Pertanto. Questi valori sono correlati positivamente alle forze intermolecolari.
Questi valori sono correlati negativamente ai "gradi di libertà" di ciascun movimento molecolare.

M22. La direzione (percorso) del moto di ogni molecola. Il modo in cui si trovano. È rappresentata da
01) "Costanza" e "Rettilineità".
02) "Chiarezza" (il grado di bianco e nero delle cose. Il grado di chiarezza).

Questi valori sono correlati negativamente alle forze intermolecolari.
La direzione di tale movimento. Diventa zigzagante, ad hoc e confusa perché le molecole si attraggono l'una con l'altra. Questo riduce il suo grado di chiarezza.
Il risultato. La "direzione dell'obiettivo" dell'azione. (Il grado di movimento in linea retta verso l'oggetto). Il grado di chiarezza è ridotto.

M23. Come ogni molecola si assume la responsabilità delle proprie azioni. È espresso da
01) "Dispersione" (Il grado di diffusione di una molecola tra le altre molecole. Il grado di dispersione).
02) "Solidarizzazione" (insieme ad altre molecole, prendendosi o tenendosi reciprocamente. Il loro grado).
Questi valori sono i coefficienti di correlazione delle forze intermolecolari.
Questi valori sono correlati positivamente alle forze intermolecolari.
Il grado di attrazione reciproca aumenta. Questo aumenta il grado di Il grado di attrazione reciproca aumenta il grado di attrazione reciproca aumenta il grado di attrazione reciproca aumenta il grado di attrazione reciproca. Diminuisce il grado di responsabilità individuale per le proprie azioni.
Il risultato. Il grado di "irresponsabilità collettiva" per le sue azioni. Il grado in cui questa aumenta.

D. Dimensione della distribuzione
Spiegazione della distribuzione di ogni molecola (gruppo), con particolare attenzione alla sua relazione con le forze intermolecolari.

D11. Distanza reciproca
Le molecole del fluido mantengono una distanza moderata o grande l'una dall'altra.
La forza di attrazione effettiva tra le molecole. Il grado in cui. La "forza intermolecolare" è in vigore. Il grado in cui. Il loro grado è correlato negativamente alla distanza tra le molecole.

D21. La distribuzione di ogni molecola. È espressa dai seguenti contenuti.
01) "Individualità" (Ogni molecola è reciprocamente segregata e indipendente l'una dall'altra. Il grado di questa indipendenza. Il grado di "individualismo").
11) "Obiettività del punto di vista" (il grado in cui le due parti si vedono senza essere distanti l'una dall'altra. Grado di obiettività. Non miopia negli occhi che vedono l'altro).
21) "Territorialità" (lo spazio che ogni molecola si riserva per sé. La sua dimensione).
22) "Campo visivo" (il campo visivo che ogni molecola ha. La dimensione, la distanza e la visibilità in esse).
23) "Privacy" (Il grado in cui ogni molecola non ha i propri movimenti monitorati dagli altri e dalle altre. Il suo grado).
24) "Grado di orientamento della stanza privata" (Ogni molecola deve avere un impulso tra le altre. (Il grado in cui rende il proprio spazio indipendente dall'ambiente circostante. Il suo grado).
31) "Esposizione (ambientale)" (esposizione diretta di ogni molecola all'ambiente esterno, senza l'intervento di altre molecole. Grado di esposizione).

Questi valori sono correlati positivamente alle distanze reciproche tra le molecole. Pertanto, questi valori sono correlati negativamente all'entità delle forze intermolecolari.

D22. Distribuzione delle forze intermolecolari. È rappresentata da quanto segue

01) “Mutua vicinanza” (il grado in cui ogni molecola cerca di avvicinarsi all’altra, in base alla distanza. Il suo grado).
11) “Orientamento verso la fusione e l’integrazione” (il grado in cui ogni molecola cerca di fondersi e integrarsi con l’altra. Grado di integrazione).
12) “Appoggio reciproco” (Ogni molecola si appoggia reciprocamente all’altra e viene appoggiata dall’altra. Grado di inclinazione. Grado di orientamento “amae”. (Doi., T.))
13) “Grado di contatto” (Contatti con altre molecole. (Contatti con altre molecole e quantità di tempo, frequenza e numero di facce in questi contatti. (Il grado di contatto appiccicoso con altre molecole. Il grado di contatto).
Questi valori. Sono direttamente correlati ai valori seguenti. Il grado di attrazione reciproca tra le molecole. Il loro grado. Sono quindi positivamente correlati all’entità delle forze intermolecolari.
Questi valori sono correlati positivamente al grado di “olismo” e “familiarità” dell’interazione tra le molecole. Il grado in cui ciò avviene.
21) “Oscuramento del territorio” (i confini dei territori reciproci. Il grado in cui diventano sfocati e poco chiari. Il grado di offuscamento).
Questo valore è correlato positivamente al grado di integrazione reciproca di ciascuna molecola. (Sezione D22-11.) Questo valore è direttamente correlato all’entità delle forze intermolecolari. “Intermolecolarità” (Hamaguchi, E.). Il grado di intermolecolarità è correlato positivamente a questo valore.

D23. Distribuzione a livello di insieme molecolare. È rappresentata dai seguenti contenuti.
01) “Dispersione” (dispersione spaziale dell’area di distribuzione)
02) “Scala” (estensione spaziale o dimensione della scala spaziale della regione di distribuzione).
Questi valori sono direttamente correlati ai seguenti valori L’entità della distanza reciproca tra le molecole. La difficoltà di attrazione tra le molecole.
Questi valori sono quindi correlati negativamente all’entità delle forze intermolecolari.
11) “Concentrazione. Concentrazione”. (Il grado in cui una distribuzione è concentrata in un luogo. Il suo grado).

12) “Continuità”. (La distribuzione è collegata in modo analogo. Il suo grado).
13) “Grado di protezione (reciproca)” (Il grado in cui la distribuzione si impone reciprocamente sulla sua controparte rispetto all’ambiente esterno. Questo impedisce l’esposizione. Il grado di protezione).
Questi valori sono direttamente correlati ai seguenti valori Piccola distanza intermolecolare. La facilità con cui agiscono le forze di attrazione intermolecolari.
Questi valori sono quindi positivamente correlati all’entità delle forze intermolecolari.

21) “Outlier Tolerance” (il grado in cui una molecola può esistere nel piano di distribuzione con un basso grado di trascinamento rispetto all’ambiente circostante. Il suo grado).
22) “Grado di decentralizzazione” (il grado in cui ogni parte della distribuzione è segregata dalle altre parti. Il suo grado).
Questi valori sono correlati positivamente con l’entità della varianza della distribuzione. (->D23-01.)
Questi valori sono quindi correlati negativamente all’entità delle forze intermolecolari.
31) “Densità” (Grado di adesione reciproca. Grado di orientamento reciproco, sovradensità).
32) “Orientamento verso il suolo” (Grado di orientamento spaziale verso il basso dovuto all’influenza crescente della gravità. Orientamento verso il suolo. Il suo grado).
Questi valori sono correlati positivamente al grado di concentrazione/agglomerazione della distribuzione. (->D23-11.)
Questi valori sono quindi positivamente correlati all’entità delle forze intermolecolari.

Movimento MD x Dimensione della distribuzione

M. movimento. D. distribuzione. Riassumete gli elementi relativi a entrambe, concentrandovi sulla loro relazione con le forze intermolecolari.

MD1. Diffusività
11) “Diffusività” (Il grado di diffusione graduale dell’area di distribuzione di ogni molecola. Il suo grado).
12) “Distribution frame unconstrained degree” (Lo spazio di

distribuzione non è limitato. Il suo grado. “Il grado in cui lo spazio di distribuzione non è limitato da una cornice o da uno stampo. Il grado. Non è costante in volume. Grado di non costanza”).
13) “Orientamento dell’area sconosciuta” (Ogni molecola sfida attivamente e si avventura in aree in cui altre molecole non sono ancora state distribuite. Grado di originalità).
14) “Grado di originalità” (essere il “primo” a entrare nell’area target. (Essere il “primo” a entrare nell’area di destinazione, scoprire o inventare qualcosa di nuovo nell’area. Grado di originalità).
15) “Orientamento all’interazione” (uscire in aree diverse e interagire con altre molecole (gruppi). Il suo grado).
Questi valori sono correlati positivamente con i seguenti valori L’entità dell’energia operativa. L’entità della distanza reciproca. Questi valori sono quindi correlati negativamente all’entità delle forze intermolecolari.
Questi valori sono correlati positivamente ai seguenti valori della distribuzione. Il grado di non “sezionalità”. Il grado di non “octopus pot”. (Maruyama., M.)

21) “Presenza superficiale” (la superficie o l’interfaccia dell’area di distribuzione. Il grado di esistenza. Il grado della loro presenza).
22) “Distinzione interno/esterno” (la distinzione tra interno ed esterno di un’area di distribuzione. Il confine di tale area. Il grado di distinzione dei suoi contenuti. Il suo grado).
23) “Cronismo/Orientamento civico” (Limitare il partner di interazione allo stesso tipo di molecola nell’area (all’interno del gruppo dei pari). Il suo grado).
Questi valori indicano il grado in cui ogni molecola si aggrega e tiene insieme solo le molecole con cui ha una forza intermolecolare reciproca. Il grado in cui ciò avviene.
Questi valori indicano quanto segue. “Diffusività” nella regione di distribuzione. (da MD1-11 a MD1-14.) Sono bassi. I loro valori sono direttamente correlati all’entità delle forze intermolecolari.

31) “Tensione superficiale” (minimizzare l’area superficiale della regione di distribuzione. La quantità di energia moltiplicata per la sua realizzazione. Il suo grado).

32) “Surface Avoidance” (la tendenza di ogni molecola a evitare situazioni in cui la superficie della regione. superficie della regione e l’esposizione diretta all’esterno della regione).
33) “Grado di orientamento verso l’interno” (Ogni molecola vuole essere all’interno della regione. La sua tendenza).
34) “Esclusività” (minimizzazione della finestra verso l’esterno (la superficie della regione). Il suo grado).
35) “Grado di occlusione (verso l’interno)” (rotazione dall’interno della regione verso l’esterno. La sua realizzazione diventa difficile. Il suo grado. “Coesione di gruppo”).
36) “(Esterno) grado di chiusura” (Ingresso all’interno dall’esterno del territorio. La difficoltà della sua realizzazione. Il suo grado).
Questi valori indicano il grado in cui le molecole che hanno forze intermolecolari lavorano l’una contro l’altra. Il grado in cui trattano le altre molecole come estranee. Il grado in cui lo fanno. Questi valori sono direttamente correlati all’entità delle forze intermolecolari.

MD2. Fluidità
11) “Mobilità/fluidità” (Cambiamento volontario dello spazio di distribuzione. Il suo grado).
12) “Scala di visione” (L’espansione del campo visivo, dovuta all’espansione del raggio d’azione. Il suo grado).
13) “Multidimensionalità della visione” (percepire un oggetto da più prospettive. La realizzazione di questo è possibile. Il grado di realizzazione).
Questi valori sono correlati positivamente con le seguenti voci. L’entità dell’energia di movimento. Il freno in termini di movimento, come l’attrazione reciproca delle molecole. Il grado di resistenza.
Questi valori sono quindi correlati negativamente all’entità delle forze intermolecolari.

21) “Grado di assestamento” (la tendenza delle molecole a riposare approssimativamente nella stessa posizione, applicando il freno dell’attrazione reciproca. Tale tendenza. La tendenza a “vegetare”).
22) “Grado di mantenimento dello status quo” (a meno che non si applichi una “pressione esterna”, la tendenza è quella di rimanere stagnanti nella posizione attuale. Tale tendenza).

23) “Orientamento allo stock” (la traiettoria di ogni molecola viene accumulata. Tale tendenza).
24) “Validità del precedente” (la traiettoria di ogni molecola ripete la traiettoria di altre molecole che l’hanno preceduta. Tale tendenza).
Questi valori sono l’inverso del termine “fluidità”. Questi valori sono direttamente correlati all’entità delle forze intermolecolari.

C. Confronto del moto molecolare liquido-gas
Sulla base della spiegazione di cui sopra in termini di principi e leggi, i moti molecolari dei gas liquidi devono essere confrontati tra loro.
Ogni molecola di gas liquido è fluida e possiede energia cinetica.
Il grado di “energia cinetica”.
Assumendo la stessa massa per molecola per entrambi.
La velocità di movimento delle molecole di gas è molto maggiore di quella delle molecole di liquido.
Grado di forza intermolecolare. (La facilità con cui agiscono le forze di attrazione intermolecolari).
1) La distanza tra le molecole è molto maggiore nei gas che nei liquidi.
2) L’energia cinetica di ogni molecola è molto maggiore in un gas che in un liquido.
Il grado di tale è molto maggiore per le molecole dei liquidi rispetto a quelle dei gas per i motivi sopra citati.
Risultato. Il principio o la legge di cui sopra. I loro enunciati esplicativi. I loro contenuti. È espresso dai seguenti contenuti.
1) Il moto delle molecole liquide (popolazione) si conforma a un elemento che è correlato positivamente con la grandezza della forza intermolecolare.
2) Il moto delle molecole di gas (popolazione) si conforma agli elementi correlati negativamente alla grandezza delle forze intermolecolari.

La tabella 1 riassume la relazione tra i punti (1) e (2).
(1)
I principi e le leggi descritti in precedenza. Ogni elemento della loro descrizione.

(2)
Ciascuna delle seguenti voci.
//
1) Correlazione positiva o negativa con le forze intermolecolari. Il grado di correlazione.
2) Conformità o incompatibilità con il moto molecolare dei liquidi. Grado di compatibilità.
3) Compatibilità o incompatibilità con il moto molecolare dei gas. Grado di conformità o incompatibilità con il moto molecolare dei gas.
//

I principi e le leggi sopra descritti. La corrispondenza dei loro contenuti con l'effettivo moto molecolare liquido-gas. Di seguito sono riportati alcuni esempi.
I. Forze intermolecolari
Annullare le forze intermolecolari in un liquido. In altre parole, trasformare un liquido in un gas. Per ottenere questo risultato, è necessario fornire un'enorme quantità di energia dall'esterno.
M. Dimensione del movimento
Il grado di costanza o rettilineità della direzione del movimento. Il grado di tale movimento è molto maggiore per le molecole di gas rispetto a quelle di liquido. -M211-01.
D. Dimensione di distribuzione
La densità di distribuzione è molto maggiore per i liquidi che per i gas. (1000 volte.) ->D22-31.
La dimensione dell'area richiesta dallo stesso numero di gruppi molecolari. (Volume.) È più piccola nei liquidi.
Esempio.
Se si mette dell'acqua liquida in un palloncino che è stato sgonfiato e posto in acqua bollente. Il palloncino si espanderà rapidamente con l'evaporazione dell'acqua. -D23-01.
Sugli alti e bassi spaziali della distribuzione. I gas salgono in direzione del cielo. I liquidi scendono in direzione del suolo. -D23-32.
MD: La moltiplicazione della dimensione del moto con la dimensione della distribuzione.
Il liquido è "costante di volume". La "diffusione" si osserva raramente nei liquidi.
Esempio.
Supponiamo di aprire il coperchio di un contenitore pieno di

acqua liquida. L’acqua non esce come vapore acqueo vaporizzato. -MD1-11.
“Superfici e interfacce” nella regione di distribuzione. Esistono solo nei liquidi. (Esempio. Versando l’acqua in un bicchiere trasparente si possono vedere i confini). -MD1-21.
La “tensione superficiale” esiste solo nei liquidi. (Esempio: un penny che galleggia sulla superficie dell’acqua. Un penny che galleggia sulla superficie dell’acqua). -MD1-31.
I liquidi non hanno la tendenza a muoversi o a fluire nella regione di distribuzione.
Esempio.
Una goccia d’acqua, una volta caduta su una superficie orizzontale. Rimarrà lì per sempre, a meno che non si soffi su di essa dall’esterno (pressione esterna). -MD2-11.

Sulla vicinanza psicologica

Una sintesi illustrata del concetto di prossimità e distanza psicologica tra gli individui, che è la chiave per delucidare la secchezza e l’umidità degli stili comportamentali. Più umido è l’atteggiamento, maggiore è il grado di prossimità psicologica con gli altri.

1. che cos’è lo spazio di distanza psicologica?
In origine, si ritiene che coloro che hanno le stesse idee abbiano una distanza mentale ridotta o ravvicinata tra loro, come ad esempio chiamarsi “compagni”. D’altra parte, le persone che hanno opinioni diverse o opposte l’una dall’altra sono

considerate a una distanza maggiore o più grande l'una dall'altra.
Questo senso di distanza nelle relazioni interpersonali è stato descritto da Ichiro Yamane (1987), ad esempio, in termini di distanza psicologica (interpersonale).

Per spiegare questa distanza psicologica (interpersonale) tra gli individui, utilizzeremo il concetto di "spazio della distanza psicologica". Il concetto di "spazio mentale" viene introdotto di seguito come contenuto di quanto segue.
Il concetto di "spazio mentale" viene introdotto come segue:
"Uno spazio che cattura l'area di interesse di una persona nello spazio n-dimensionale e permette di indicare chiaramente dove ogni persona si trova all'interno di tale spazio". (La posizione dell'esistenza di ogni persona dipende dalle differenze nel suo campo di interesse.

o

Uno spazio multidimensionale in cui gli individui possono rappresentare se sono psicologicamente vicini o lontani l'uno dall'altro.

2. la posizione distributiva all'interno dello spazio delle distanze psicologiche.
Pensare alla posizione distributiva di più persone nello spazio delle distanze psicologiche (posizione mentale). Sapere dove si trova una persona nello spazio delle distanze psicologiche equivale a sapere a cosa è interessata e quali idee condivide.
Ad esempio, quando il signor A e il signor B condividono lo stesso hobby delle ferrovie, le loro posizioni di distribuzione nello spazio delle distanze psicologiche sono in prossimità del concetto di ferrovia e sono quasi identiche (vicinanza reciproca. cosa.
Quando il signor C ha l'hobby di prendere un autobus vicino alla ferrovia (entrambi possono essere raggruppati come mezzi di trasporto pubblico. Quando il signor D ha un solo hobby, la musica classica, che è completamente diverso dalla ferrovia e

dal trasporto in autobus, la posizione di distribuzione del signor D è diversa da quella dei signori A, B e C, ma sono molto vicini. Sono molto distanti.
EN_Slide

Oppure, supponiamo che venga introdotto il concetto di distanza psicologica per quanto riguarda il sostegno e l'opposizione all'aumento dell'aliquota dell'imposta sui consumi: Quando il signor A e il signor B sono entrambi favorevoli all'aumento dell'imposta sui consumi, il signor A e il signor B sono vicini nello spazio di distanza psicologica. Quando sia il signor C che il signor D si oppongono all'aumento dell'imposta sui consumi, i signori C e D sono vicini ma distanti dai signori A e B, che sono favorevoli all'aumento. (In questo caso, le forze di attrazione tra coloro che sono vicini possono agire tra i signori C e D.
EN_Slide
Se il signor C smette di opporsi all'aumento dell'aliquota dell'imposta sui consumi e si avvicina al suo consenso, il signor C si sposterà nello spazio psicologico della distanza per essere più vicino ai signori A e B (che sono favorevoli all'aumento dell'aliquota).

3. La distanza nello spazio delle distanze psicologiche
Il modo per produrre la distanza nello spazio delle distanze psicologiche è il seguente.
(1) Data una persona che appartiene a un concetto, coloro che sono vicini a quel concetto sono contati come vicini e coloro che sono lontani da quel concetto sono contati come lontani.
(2) Per lo stesso concetto, coloro che sono d'accordo tra loro sono contati come vicini e coloro che sono in disaccordo tra loro sono contati come lontani.
(3) Coloro che sono più o meno strettamente associati tra loro sono considerati più vicini e coloro che sono meno o più strettamente associati tra loro sono considerati più lontani.
Questa distanza nello spazio delle distanze psicologiche è considerata correlata alla distanza tra le cellule o i gruppi di

cellule che rappresentano ciascun concetto nel sistema nervoso cranico (misurata dal tempo di trasduzione dello stimolo). Questa distanza nello spazio delle distanze psicologiche è ritenuta correlata alla distanza tra le cellule o i gruppi di cellule che rappresentano ciascun concetto (misurata dal tempo di trasduzione dello stimolo) nel sistema nervoso cerebrale.

4. Relazione con lo spazio fisico

Gli esseri umani sono fisicamente vicini, ma separati l'uno dall'altro nello spazio psicologico. (E viceversa) Sono cose che succedono. Ad esempio, una persona favorevole all'aumento dell'imposta sui consumi e una contraria vivono contemporaneamente nello stesso condominio.

5. posizione psicologica dell'esistenza

La posizione occupata da ogni persona nello spazio delle distanze psicologiche deve essere vista come una "posizione psicologica dell'essere" (posizione mentale).
La posizione psicologica dell'esistenza è.
1) Domini, campi e dimensioni (interessi, preferenze, hobby, ideologie, ecc.).
2) Attributi e affiliazioni (razza, sesso, regione di residenza, ecc.).
3) Livello (conoscenza, intelligenza, apprendimento, abilità, ecc.), classe e status (sociale, come la posizione nell'organizzazione), e
4) Modelli (pensieri, comportamenti, abitudini).
È possibile spiegare tutto ciò in termini di concetti e termini che definiscono il luogo in cui ogni persona si trova e appartiene. Quanto maggiore è la comunanza tra sé e l'altra persona in ciascun concetto, tanto più vicina è la posizione psicologica della loro esistenza psicologica e tanto maggiore è la distanza psicologica tra loro. Ad esempio, chi ha gli stessi interessi è

psicologicamente più vicino di chi non li ha. Al contrario, quando i valori dell'uno e dell'altro diventano diversi, quando non condividono più gli stessi interessi e le stesse finalità, e quando i loro livelli di abilità e le loro prestazioni sono più distanti, diventano psicologicamente distanti l'uno dall'altro.
Esistono due tipi di posizioni psicologiche distanti.
(1) Determinate geneticamente. Differenze di sesso tra uomini e donne.
(2) Basate su caratteristiche acquisite o culturali (differenze di stile di vita tra chi vive in Giappone e chi vive negli Stati Uniti).

Quando due persone hanno posizioni psicologiche diverse, vengono percepite come separate e distinte l'una dall'altra, mentre quando condividono una posizione psicologica comune, vengono percepite come bagnate, come unite e integrate l'una con l'altra.

Coloro che sono vicini in termini di posizione psicologica e distanza psicologica possono essere estranei all'inizio, ma una volta che iniziano a conoscersi, diventano vicini come "Oh, siamo solo amici". Inoltre, dovrebbero essere in grado di durare come amici e amanti. D'altra parte, le persone psicologicamente distanti possono essere vicine all'inizio della loro conoscenza, ma man mano che si conoscono meglio, si sentiranno a disagio per la differenza di pensiero tra di loro e il rapporto gradualmente svanirà.

6. Orientamento psicologico di prossimità

L'orientamento degli esseri umani nei confronti di una posizione psicologica uguale o più vicina a quella dell'altro può essere descritto con il termine "orientamento alla prossimità psicologica".

Il motivo per cui in questo caso si usa il termine vicinanza anziché prossimità è il seguente. È la seguente.
La prossimità è semplicemente avvicinarsi all'altra persona.
Prossimità è rimanere in uno stato di appiccicosità con

l’avversario come risultato dell’approccio. (Rimanere con l’avversario) Questo perché include questo.

Attrazione reciproca (psicologica). Significa che si avvicinano gradualmente l’uno all’altro (psicologicamente) e alla fine si abbracciano e diventano una cosa sola. (Si può dire che un forte orientamento a ridurre e infine azzerare la distanza psicologica dall’altra persona può essere percepito come una forza gravitazionale tra le due parti, che porta a una sensazione di bagnato in senso interpersonale.
Pertanto, l’orientamento alla prossimità psicologica, che cerca di avvicinarsi psicologicamente e fisicamente all’altro, è la sostanza dell’attrazione psicologica che dà all’altra persona una sensazione di bagnato. Quando l’orientamento alla prossimità è forte e non si vuole aderire all’altra persona e allontanarsi da essa, è umido, mentre quando questo orientamento è debole e non ci si preoccupa di allontanarsi dall’altra persona, è secco.

Per esempio, un bambino che è vicino alla madre e la madre lo abbraccia volentieri, uno studente che adora il suo insegnante e il suo insegnante lo accetta, un uomo e una donna che sono coinvolti sentimentalmente, sono tutti vicini l’uno all’altro e hanno un orientamento psicologico di prossimità che corrisponde a questa attrazione.

Per avvicinarsi all’altra persona, cioè per ridurre la distanza psicologica, ci sono due modi per farlo.
1) “Attaccare”: avvicinarsi psicologicamente all’altra persona muovendosi da soli.
2) Cercare di attirare psicologicamente il partner “tirandolo” verso di sé. Cercare di fermare l’altra persona che cerca di allontanarsi da voi nella posizione psicologica in cui vi trovate.
Ci sono due possibili strategie a questo scopo. Entrambe provocano una sensazione di bagnato interpersonale all’altra persona, perché si sente un’attrazione psicologica verso l’altra persona mentre si compie l’atto in questione.
Esempi di strategie “offensive” sono, ad esempio, la simpatia, l’accordo, la naturalezza e l’affetto.
L’empatia, l’accordo e la simpatia sono atteggiamenti che dimostrano che si ha una comunanza psicologica con l’altra persona e che si è psicologicamente vicini ad essa. Si tratta di un

orientamento psicologico volto a ridurre la distanza psicologica dall'altra persona avvicinandosi ad essa.
L'adesione è l'atto di avvicinarsi attivamente a qualcuno che è psicologicamente distante da noi, o di aggrapparsi a lui o lei nel tentativo di mantenere lo stesso stato di vicinanza. Un esempio è il desiderio del bambino di attaccarsi ai genitori. L'adorazione è principalmente un desiderio di essere vicini o di andare verso i propri superiori. Ne è un esempio lo studente che cerca di avvicinarsi con riverenza all'insegnante. In questo modo, "accarezzandoli" e "adorandoli", cercano di avvicinarsi ai loro superiori muovendosi verso di loro o tenendosi vicino a loro, il che, da un punto di vista laterale, sembra essere un'attrazione psicologica tra loro e i loro superiori.

Nella strategia "offensiva" ci sono altri due livelli.
1) "Verso l'alto": cercare di raggiungere un avversario che si trova a un livello superiore al proprio.
2) "Verso il basso": Cercare di raggiungere un avversario che si trova a un livello inferiore rispetto a voi, oppure "Verso il basso": Cercare di scendere allo stesso livello di un avversario che si trova a un livello inferiore.
Ci sono due modi possibili per farlo.
Un esempio di "salita" si ha quando una persona con uno scarso rendimento scolastico iniziale cerca di unirsi a un gruppo esistente di persone di alto livello studiando duramente.
Un esempio di strategia "in discesa" è quello di salire al passo della persona più debole del gruppo.

D'altro canto, gli esempi di tattiche "di richiamo" includono la sollecitazione/intrigo, il trucco/abbigliamento, la gelosia, l'invidia e l'assistenza.

L'adescamento o tentazione è "Ti piacerebbe ________ come me? È un comportamento che cerca di guidare l'altra persona verso uno stato comune con voi, ad esempio Si basa sull'orientamento a portare il movimento dell'altra persona nella direzione di accorciare la distanza psicologica tra lei e se stessa, dandole una sensazione di bagnato.
Truccarsi e vestirsi sono azioni che cercano di far sì che l'altra persona (soprattutto il sesso opposto), che si allontanerebbe da voi se lasciata incustodita, si rivolga verso di voi o vi presti

attenzione rendendo il vostro aspetto appariscente. (È un'azione che cerca di attirare l'altro verso di voi). È un'azione per attirare altri che non sono interessati a voi psicologicamente e per avvicinarli a voi. È chiaro che qui entra in gioco il potere di "attrarre" l'attenzione dell'altro o, in altre parole, l'attrazione psicologica. Si tratta di un orientamento psicologico volto a ridurre la distanza psicologica dall'altra persona facendola avvicinare a sé, dando all'altra persona una sensazione di bagnato.
Nella gelosia, una persona che cerca di allontanarsi da sé per avvicinarsi a qualcun altro (soprattutto del sesso opposto) cerca di richiamarsi a sé staccandosi dall'altra persona, e può essere considerata come l'esercizio di un'attrazione psicologica verso l'altra persona in termini di attrazione psicologica a tornare da lei.
Alcune delle strategie di "attrazione" includono, oltre agli aspetti di livello.
1) "Sollevare": portare un avversario che si trova a un livello inferiore al vostro allo stesso vostro livello.
2) "Abbassare": tirare giù un avversario che si trova a un livello superiore al vostro per portarlo al vostro livello.
Un esempio di "innalzamento" è aiutare o salvare gli altri, mentre un esempio di "abbassamento" è trascinare gli altri verso il basso a causa della gelosia.
La gelosia si manifesta quando una persona che originariamente era al vostro livello e psicologicamente vicina cerca di migliorare fino a raggiungere un livello migliore e più alto rispetto a voi per qualche motivo (ad esempio, ha cercato di ottenere una promozione a una posizione più elevata sul posto di lavoro). Abbassare l'altra persona a un livello inferiore a quello in cui vi trovate quando siete rimasti indietro (ad esempio, l'altra persona ha cercato di ottenere una promozione a un livello superiore sul lavoro) perché siete rimasti indietro. (ad esempio, smascherando il suo scandalo) Così facendo, si tira indietro l'altra persona. (Per trascinarla verso il basso.) Così facendo, cercate di farle condividere di nuovo lo stesso livello psicologico con voi. (Per esempio, cercate di far sì che il suo livello lavorativo sia uguale al vostro). In questo modo, cercate di colmare la distanza psicologica tra voi e l'altra persona. Questo è il lavoro della mente. Questo forte orientamento alla posizione psicologica condivisa crea una sensazione di bagnato.

L’aiuto è più di voi (ad esempio, il livello di apprendimento di una materia. La fornitura di strumenti o funzioni che aiutano ad aumentare il livello di apprendimento di qualcuno che è in ritardo rispetto a voi (ad esempio, in una materia). (Aumentare il grado di somiglianza psicologica tra voi e l’altra persona (ad esempio, segnando voti alti nella materia) portandola a un livello più vicino al vostro. (ad esempio, segnare i voti alti dell’altro nella materia) per avvicinare psicologicamente l’altra persona aumentando il grado di (ad esempio, essere in grado di avere un livello comune di conversazione sulla materia in questione).
Questa vicinanza psicologica ha aspetti positivi e negativi.
L’aspetto positivo è che porta calore e “umanità”, come l’amicizia e l’affetto. Le persone che sono amichevoli con voi e vi vogliono bene vi danno l’impressione positiva di essere carine e amichevoli. D’altra parte, gli aspetti negativi includono le costrizioni, i disagi e i fastidi causati dall’aggrapparsi al partner o dall’essere coccolati da lui/lei. Questi aspetti positivi e negativi possono essere direttamente tradotti in punti di forza e di debolezza di una persona con una personalità e un atteggiamento umido.
Il senso di costrizione e di impedimento che si prova quando si è persistentemente attaccati o gelosi di un’altra persona è il risultato dell’attrazione psicologica esercitata dall’altra persona ed è il risultato della costrizione psicologica che impedisce di muoversi liberamente. Si crea un senso di costrizione psicologica e la persona non può muoversi liberamente. È il risultato di questa situazione. Misurando la forza di questi sentimenti di schiavitù e di costrizione attraverso questionari e interviste, possiamo effettivamente misurare l’attrazione psicologica che è all’origine del bagnato, che è una forza invisibile. In altre parole, la durata e la frequenza del tempo trascorso in prossimità dell’altra persona (o in una relazione con l’altra persona) e la frequenza del comportamento della persona che cerca di mantenere la vicinanza con l’altra persona (o la relazione con l’altra persona), come ad esempio seguire persistentemente l’altra persona, attaccarsi all’altra persona, o parlare incessantemente e non interrompere la conversazione una volta che la persona inizia a parlare, possono essere misurati come attrazione psicologica. Può essere misurata come forza di attrazione.

7. Forza motrice della vicinanza psicologica
L'energia per assicurare e mantenere la vicinanza psicologica con l'altra persona ha la funzione di mantenere breve la distanza psicologica tra noi e l'altra persona. Questo orientamento alla vicinanza reciproca nelle relazioni interpersonali è l'attrazione psicologica equivalente alle forze intermolecolari fisiche.
Gli esseri umani tendono a cercare persone psicologicamente vicine (amici, amanti, familiari…). Oppure, cerchiamo di avere più cose in comune con le persone che incontriamo. (Vicinanza psicologica). Anche cercare di mantenere uno stato in cui voi e l'altra persona avete molto in comune. (Mantenimento della vicinanza psicologica) Uno stato di attrazione psicologica verso l'altro. Gli esseri umani sono fondamentalmente umidi in termini di ricerca.
Gli esseri umani traggono piacere dall'essere accettati dall'altra persona e disagio dall'essere rifiutati dall'altra persona. Gli esseri umani preferiscono incontrare persone che hanno opinioni comuni con loro e non amano stare con persone che hanno opinioni diverse e opposte da loro. Essere accettati dagli altri significa dimostrare che si trovano nella vostra stessa posizione psicologica, mentre essere rifiutati da loro significa dimostrare che non si trovano nella vostra stessa posizione psicologica.
Le persone che hanno la vostra stessa opinione o che sono d'accordo con voi si sentono vicine a voi. Una persona che condivide la propria stessa opinione è vicina alla propria posizione nello spazio della distanza psicologica (la distanza psicologica è piccola). Questo perché sono vicini nello spazio della distanza psicologica. Una persona che ha la propria stessa opinione è vicina alla propria posizione nello spazio della distanza psicologica (la distanza psicologica è piccola), o condivide una posizione comune con se stessa.
Gli esseri umani preferiscono stare con persone che la pensano come loro, cioè che sono psicologicamente vicine a loro, creando così una tendenza a unirsi solo con i propri simili. (Questo perché è psicologicamente piacevole sentire l'affermazione e l'accettazione di sé da parte di persone che la pensano in modo simile. Per perseguire questa sensazione piacevole, cerchiamo di avvicinarci agli altri intorno a noi. In

altre parole, cerchiamo di adattare i nostri pensieri agli altri che ci circondano per poterli condividere con loro. I nostri comportamenti sociali, come il desiderio di affinità e il desiderio di cooperare con persone che sono simili a noi, che ci piacciono e che sono dalla nostra parte, così come il desiderio di scambiare favori e il desiderio di sincronizzarsi e seguire le tendenze, sono motivati dalla sensazione piacevole provocata dalla vicinanza psicologica con gli altri intorno a noi.
D'altra parte, se vi trovate in compagnia di persone che la pensano in modo diverso da voi, cioè che sono indifferenti e disinteressate ai vostri interessi o che negano le vostre opinioni, vi sentirete a disagio (per esempio, a disagio e non piacevoli) e non godrete più della loro compagnia. Le persone tendono a sentirsi a disagio (ad esempio, a disagio e a disagio) quando sono in compagnia di persone che sono indifferenti ai loro interessi o che non sono d'accordo con le loro opinioni, e non vogliono più stare con loro. Il fatto che non ci piaccia stare con qualcuno che è psicologicamente distante da noi è la prova che abbiamo un meccanismo incorporato nella nostra mente che ci fa sentire a disagio in proporzione alla distanza psicologica tra noi e l'altra persona.
Pertanto, gli esseri umani hanno una forza motrice nella spina dorsale della loro mente che li spinge a essere psicologicamente vicini gli uni agli altri, e sono essenzialmente esseri umidi in questo senso. Questa spinta porta le persone a essere vicine l'una all'altra, il che a sua volta crea gruppi e società in cui le persone psicologicamente vicine sono unite.
Il fatto che le persone preferiscano incontrare persone psicologicamente uguali o vicine a loro e non amino la compagnia di persone psicologicamente distanti da loro è la prova che si sentono a proprio agio con la vicinanza psicologica agli altri. Si pensa che il meccanismo psicologico che ci fa sentire a nostro agio nella vicinanza psicologica con l'altra persona non sia un tratto acquisito, ma sia geneticamente predeterminato.
La vicinanza psicologica all'altro è un "calore" psicologico che sentiamo. Questo calore è lo stesso meccanismo con cui sentiamo calore nel caso della vicinanza fisica ed è la cosa più naturale e piacevole per gli esseri umani.
Da un punto di vista psicologico evolutivo, abbiamo maggiori probabilità di proteggerci dai pericoli e di sopravvivere quando

siamo vicini gli uni agli altri, perché siamo più propensi ad aiutarci a vicenda nei momenti di bisogno. Gli esseri umani si sentono più a loro agio in prossimità degli altri perché coloro che preferiscono la vicinanza hanno maggiori probabilità di sopravvivere in ambienti difficili rispetto a coloro che non lo fanno, quindi solo coloro che hanno ereditato questa caratteristica sono sopravvissuti.
Non stare psicologicamente con gli altri intorno a sé comporta una spiacevole sensazione di solitudine e isolamento. Gli individui che si sentono a proprio agio in presenza di persone psicologicamente vicine hanno maggiori probabilità di sopravvivere perché hanno maggiori probabilità di sopravvivere come organismo. Dal punto di vista
Dal punto di vista biologico, è possibile anche la seguente spiegazione.
Se si è in prossimità psicologica con l'altra persona, questa avrà un modo comune di sentire e pensare le cose con noi. Pertanto, vediamo l'altra persona come se fosse dello stesso tipo di noi stessi e percepiamo l'esistenza dell'altra persona come se si stesse verificando un'estensione o un prolungamento del nostro corpo.

C'è un impulso fondamentale nell'organismo a diffondere la propria replicazione di se stesso nella misura più ampia possibile, per durare a lungo. Questo è esattamente il comportamento dei geni.
Ma c'è anche un impulso a diffondere ampiamente il proprio modo di pensare e di sentire per un lungo periodo di tempo, anche negli aspetti acquisiti e culturali che non sono direttamente collegati alla genetica. Non solo geneticamente, ma anche culturalmente, quando l'altra persona ha qualcosa in comune con voi, vi sentite a vostro agio nel vedere un duplicato di voi stessi nell'altra persona. Questa tendenza si riscontra non solo nelle relazioni geneticamente strette tra genitori e figli, ma anche nelle relazioni tra amici e coetanei che non sono geneticamente legati tra loro.
Poiché le persone geneticamente legate tra loro (genitori e figli) condividono un bagaglio genetico comune, tendono a vedere l'altro come un'estensione di se stessi dal punto di vista psicologico. Questa tendenza a considerare gli altri psicologicamente vicini come oggetti di estensione di sé non è

limitata a coloro che sono geneticamente imparentati tra loro, ma è ampiamente diffusa tra coloro che condividono argomenti e valori comuni, come coloro che hanno interessi comuni.
Ad esempio, le persone che condividono lo stesso hobby delle ferrovie hanno probabilmente un senso di solidarietà reciproca, perché possono parlare tra loro di ferrovie, indipendentemente dal luogo in cui vivono o dalla loro età. Questo perché hanno delle affinità psicologiche tra loro. Sentire questa comunanza psicologica con l'altra persona permette di vedere un'estensione o una replica di se stessi nell'altra persona, il che porta alla conferma dell'identità del sé e del bisogno di distinzione tra il sé e l'altro, e riduce la distanza psicologica tra il sé e l'altra persona.
La vicinanza psicologica con l'altro porta a un aumento delle parti di noi stessi con cui possiamo identificarci. Aumentando la nostra comunanza psicologica con l'altra persona, aumentiamo anche l'alterità di noi stessi che possiamo trovare nell'altra persona, e quindi calcoliamo più copie di noi stessi nell'altra persona. Il desiderio psicologico di ridurre la distanza psicologica tra l'uno e l'altro, cioè il desiderio di vicinanza psicologica, si basa ampiamente sulla motivazione dell'organismo all'autoreplicazione.
Questo orientamento intrinseco dell'uomo all'auto-replicazione e all'espansione dà origine all'orientamento a identificarsi psicologicamente con l'altro e ad avvicinarsi all'altro. Questa è la base psicologica dell'"attrazione reciproca" tra gli esseri umani e gli altri per diventare uno con l'altro. In questo senso, è questo orientamento intrinseco all'auto-replicazione e all'espansione la forza motrice dell'interdipendenza umida dell'attrazione reciproca.
Pertanto, l'umido è la forza motrice che ci spinge a riunirci e a relazionarci l'uno con l'altro. L'umido della personalità umana è alla base della forza motrice della formazione della società umana. Le persone umide fungono da "collante sociale" che cerca di collegare e mettere in relazione tra loro le persone secche che si muovono in modo distante e non correlato.

8. la spinta alla lontananza psicologica (secchezza)

Sebbene possa sembrare in contraddizione con quanto detto sopra, si pensa che anche gli esseri umani abbiano un impulso innato a separarsi gli uni dagli altri e a diventare secchi. In altre parole, abbiamo un desiderio innato di fare le cose in modo diverso e di non essere troppo legati gli uni agli altri.

Quando le persone cercano di mantenere la vicinanza psicologica e la comunanza facendo le stesse cose degli altri, come ad esempio seguire le tendenze, tendono a rendersi uniformi e impersonali gli uni agli altri, e l'individuo diventa sepolto nel tutto. Si tratta del desiderio intrinseco dell'essere umano di distinguersi dagli altri, di essere unico e di diffondere il proprio nome nella società. (Ottenere fama sociale, diffondere nella società il maggior numero possibile della propria discendenza originale in termini di cultura acquisita). Contraddire il desiderio che si ha di questo. (Probabilmente anche questo desiderio è innato).

Inoltre, quando le persone sono troppo appiccicose, hanno naturalmente il desiderio di essere asciutte, di avere la propria privacy, di avere il proprio spazio, di andare nella direzione che vogliono, e così via.

In questo caso, non si può vivere da soli e, per quanto si sostenga l'idea dell'indipendenza e dell'autosufficienza, si finisce per avere un rapporto di interdipendenza con gli altri. D'altra parte, chi è orientato verso l'aridità tende a cercare nell'altro ciò che non ha in sé e ciò che gli manca. e cerca di muoversi nella direzione della "reciproca complementazione" pur rimanendo dissimile l'uno dall'altro. In altre parole, quando persone diverse tra loro e psicologicamente distanti si aiutano a vicenda, ciò assume la forma di una divisione sociale del lavoro. In questo senso, la divisione sociale del lavoro è una manifestazione del legame secco tra gli esseri umani.

9. Omofobia e conflitti psicologici

La natura di questo fenomeno è un po' diversa da quella sopra

descritta, ma se qualcuno della vostra stessa specie si comporta in un modo per voi indesiderabile, sarete tentati di negare di essere della sua specie. Ecco cos'è l'odio per i simili.

Ad esempio, un appassionato di ferrovie che ama la tranquillità può sentirsi a disagio quando vede persone della sua stessa specie che si scatenano oltre i limiti di ciò che ci si aspetta da lui in una stazione o altrove intorno a un vagone raro, e può essere tentato di andarsene, fingendo di essere indifferente alla situazione, non volendo essere considerato un suo simile.

Si ritiene che tali conflitti psicologici si verifichino quando qualcuno che sembra essere da una parte della stessa classe e psicologicamente distante da voi, ma dall'altra ha il tipo di valori che volete negare e da cui volete psicologicamente tenervi lontani allo stesso tempo.

Quando si prendono due persone che sono simili in un aspetto degli interessi (interessi ferroviari) e vicine nella distanza, ma in un altro aspetto degli interessi (amano stare tranquilli o amano fare rumore?) allora può accadere spesso, anche tra amanti/amici e così via, che abbiano opinioni diametralmente opposte e siano distanti.

Poiché le persone che hanno molteplici e vari interessi e vari valori su di loro allo stesso tempo sono vicine in un interesse ma non necessariamente in un altro, anche frequentando la stessa persona, possono sentirsi a volte intime e umide nei confronti dell'altra persona, sentendo di essere vicine in termini di distanza con cui sono d'accordo, e in altri momenti, possono sentirsi Si sentirà come un estraneo distante le cui opinioni si scontrano, e si sentirà alienato e secco. Queste contraddizioni psicologiche e questi conflitti sulla distanza psicologica possono capitare a chiunque quando si relaziona con gli altri.

(Nota.
In questo caso, ogni valore può essere rappresentato come un domino, uno per uno, e ogni persona può essere vista come una

matrice di valori.
Si veda la sezione separata.

10. preoccupazioni centrali e periferiche e il processo di determinazione della distanza psicologica interpersonale complessiva.
Come fa un essere umano a determinare in modo definitivo e completo la distanza psicologica tra lui e l'altra persona, che varia in vari modi a seconda dei suoi interessi?

In questo caso, abbiamo due tipi di interessi: quelli centrali e primari e quelli periferici e secondari. D'altra parte, gli interessi periferici e secondari non sono privi di interesse, ma non sono centrali per me e non sono così importanti o importanti o poco importanti.

Coloro che condividono lo stesso interesse centrale e sentono di essere sulla stessa lunghezza d'onda su quell'interesse centrale, di essere vicini l'uno all'altro, dovrebbero sentire di essere fondamentalmente lo stesso tipo di persone, vicine l'una all'altra, anche se sono un po' in disaccordo sull'interesse periferico e sono distanti. (A patto che non ci sia un cambiamento nell'interesse centrale dell'altro) e che ci si aspetta che continuino a essere vicini e amichevoli come amici e amanti.

D'altra parte, per quanto condividano le stesse opinioni sulle questioni periferiche, coloro che non condividono l'interesse centrale, o che sono in disaccordo con l'altro sull'interesse centrale, e che sono distanti l'uno dall'altro, è probabile che riconoscano di essere estranei dopo tutto, e che si separino e vadano per la loro strada.

In breve, per una persona, la presenza o l'assenza di interessi fondamentali condivisi e la vicinanza di idee e valori con l'altra persona riguardo agli interessi fondamentali sono ritenuti i principali fattori determinanti della distanza psicologica complessiva con l'altra persona.

I metodi per calcolare la distanza psicologica complessiva con

l'altra persona sono i seguenti.

(1) Chiedere ai partecipanti di elencare circa cinque o sei dei propri interessi, riassumere gli interessi dei due partner e quindi chiedere loro di indicare il grado di interesse (da centrale a periferico) e i valori (ad esempio, simpatie e antipatie) che hanno per ciascuno degli interessi propri e del partner.

(2) Calcolare il grado di accordo tra i contenuti dell'interesse centrale tra le due persone. Ad esempio, se entrambi condividono un interesse centrale per le automobili, il grado di accordo sarà elevato.

(3a) Calcolare il grado di accordo tra le loro opinioni e i loro valori su ciascuno degli interessi propri e dell'altra persona che hanno sollevato questa volta. Ad esempio, anche se due persone sono interessate alla stessa "auto", una di loro pensa "le auto sono belle, quindi voglio averne una il prima possibile (mi piacciono le auto)", e l'altra dice "mi piacciono le auto. (Mi piacciono le auto)" e l'altra persona pensa "Non mi piacciono le emissioni delle auto e voglio promuovere un movimento per impedire alle persone di guidare le auto per prevenire il riscaldamento globale (odio le auto)". (3) Se l'altra parte pensa "Non mi piacciono le emissioni delle auto e voglio promuovere il movimento per non guidare le auto per prevenire il riscaldamento globale (odio le auto)", il livello di accordo di opinioni e valori è basso.

(3b) Il punteggio per ciascun interesse dovrebbe essere la somma del grado di accordo tra le opinioni e i valori delle due persone su ciascun interesse moltiplicato per il grado di interesse di ciascuna persona per l'argomento, per ottenere un punteggio per gli interessi multipli di ciascuna persona.

Più alto è il valore di entrambi i punti (2) e (3), maggiore è la distanza percepita tra le due parti.

Per quanto riguarda il numero totale di punti per gli interessi multipli di cui al punto (3), è possibile che il numero totale di punti sia diverso da quello del partner a causa della differenza nell'interesse centrale del partner. Se una persona ha un numero

maggiore di punti di congruenza per la questione di interesse centrale per lei (ma è di interesse periferico per l'altra persona), allora l'altra persona ha un numero totale maggiore di punti di congruenza per la questione di interesse centrale per lei (ma è di interesse periferico per l'altra persona). L'altra persona ha un punteggio di congruenza elevato sulla questione di interesse centrale per lui o lei (ma è di interesse periferico per l'altra persona), quindi si sente vicina all'altra persona con un punteggio totale di congruenza elevato. Al contrario, l'altra persona ha un basso punteggio di congruenza sulla questione di interesse centrale per lui/lei. Al contrario, l'accordo dell'altra persona con l'altra persona è basso sulla questione di interesse centrale per lui/lei. Di conseguenza, la persona può percepire una distanza tra sé e l'altro a causa del basso punteggio di congruenza degli interessi multipli.

Pertanto, non è sufficiente utilizzare il punto (3), ma è necessario utilizzare il punto (2) in combinazione con il punto (3) per determinare la distanza psicologica complessiva tra le persone.

Tuttavia, l'interesse centrale degli esseri umani cambia nel tempo o con i cambiamenti dell'ambiente. Non è raro che amici che un tempo condividevano gli stessi interessi e le stesse opinioni fondamentali si allontanino l'uno dall'altro con il passare del tempo, perché distratti da interessi diversi e in disaccordo tra loro. Si può dire che anche la distanza psicologica tra gli esseri umani cambia con questi spostamenti di interessi.

Riferimenti

Yamane, Ichiro (1987) Psicologia analitica delle esperienze interpersonali basata sugli effetti della distanza psicologica e del livello di conoscenza 57(6):329-334

Estrazione di modelli comportamentali secchi e umidi

Prima pubblicazione 1992-2005.05

In questo studio abbiamo analizzato in dettaglio la natura dei modelli comportamentali umani che sono considerati sulla dimensione secco-umido.

In questo studio abbiamo ipotizzato che i modelli comportamentali secco-umido degli esseri umani possano essere correlati ai modelli di movimento molecolare di gas e liquidi, rispettivamente. Se gli esseri umani sono paragonati a particelle piccole come le molecole, il comportamento delle persone asciutte è uguale a quello delle molecole gassose e il comportamento delle persone bagnate è uguale a quello delle molecole liquide, abbiamo classificato i modelli comportamentali comuni tra le molecole e gli esseri umani come "gassoso = asciutto" e "liquido = bagnato" (intorno al 1992, il (Clicca qui per un link ai documenti di allora). Questo è un punto importante.

D'altra parte, nella teoria comparativa convenzionale delle culture giapponese e occidentale, è stato spesso spiegato che la cultura giapponese è umida e quella occidentale è secca (ad esempio, Yukio Matsuyama (1978), Kanji Nishio (1969)). Se questa impressione sia davvero corretta o meno è una questione da confermare a parte, poiché alcuni hanno sostenuto, come Sugimoto e Maoa (1982), che il Giappone è secco e l'Occidente è umido, ma finora non sono state sollevate particolari obiezioni all'idea di considerare le culture giapponesi e occidentali su un asse secco-umido quando le si confronta.

Per esaminare i modelli comportamentali secco-umido, ho cercato di esaminare un'ampia gamma di modi di pensare

diversi, partendo dal presupposto che le persone in Asia orientale, compreso il Giappone, hanno l'impressione che i loro modelli comportamentali siano umidi e che i modelli comportamentali occidentali siano secchi, tenendo anche conto del fatto che le persone in Giappone e nel resto del mondo hanno l'impressione che i loro modelli comportamentali siano umidi e che i modelli comportamentali occidentali siano secchi, partendo dal presupposto che "gassoso" e "liquido" siano secchi. È stata condotta un'indagine sulla letteratura comparativa delle culture giapponesi e occidentali in circa 20-30 libri (tra cui non solo libri accademici scritti da ricercatori, ma anche saggi scritti da giornalisti e uomini d'affari). È stata condotta una revisione della letteratura su 20-30 libri (non solo libri accademici, ma anche saggi scritti da giornalisti di giornali e uomini d'affari) sulle culture giapponesi e occidentali per comprendere la natura dei comportamenti secchi e umidi.

Riferimento: Letteratura comparata sul Giappone, l'Asia orientale e la cultura occidentale (~ 1993)

Fumio Aoyagi: Crime and Punishment in Japan 1980 Daiichikoki Publishing
Benedict, R., Il crisantemo e la spada: Patterns of Japanese Culture, Boston Houghton Mifflin, 1948 (ad es. "I'll be back")
Caudill,W., Weinstein,H., Maternal Care and Infant Behavior in Japan and America, Psychiatry, 32 1969
Clark, G. La tribù giapponese: Origini dell'unicità di una nazione, 1977 (traduzione di Masumi Muramatsu)
I giapponesi: La fonte dell'unicità - Simul Publications 1977)
Kenro Doi, La struttura di Amae 1971 Kobundo
Ederer, G., Das Leise Laecheln Des Siegers, 1991, ECON Verlag (traduzione di Yasushi Masuda) Winner: La misteriosa risata del Giappone
1992 Diamante)
Reona Esaki: Gli Stati Uniti e il Giappone: Pensare a New York 1980 The Yomiuri Shimbun
Hamaguchi Keitoshi "Riscoprire la giapponesità" 1977 Nihon Keizai Shimbun
Shuji Hayashi, Management e cultura 1984, Chuokoronsha
Inui Yu I giapponesi e la creatività - Per la realizzazione di una nazione scientifica e tecnologica 1982 Pubblicazione Kyoritsu

Eiichiro Ishida, Tozai-sho, Giappone, Occidente, Uomo 1967 Chikuma Shobo
Takeshi Ishida Cultura politica giapponese: Concordanza e competizione 1970 University of Tokyo Press
Tatsuko Iwata Organizzazione manageriale del Giappone 1985 Kodansha
Shintaro Kasa, Sul modo di vedere le cose 1950 Kawade Shobo
Kawai Hayao Società materna e patologia giapponese 1976 Chuokoronsha
Takenobu Kawashima La struttura familiare nella società giapponese 1950 Nippon Hyoronsha
Kenrick, D.M., Dove il comunismo funziona: Il successo del comunismo competitivo
In Giappone, 1988, Charles E. Tuttle Co.
Toshi Kimura Tra popolo e popolo: Una teoria psicopatologica del Giappone 1972 Kobundo
Shozaburo Kimura, Dialogo con l'Europa 1974 Nihon Keizai Shimbun
Junichi Kyogoku, Politica giapponese 1983 University of Tokyo Press
Masao Maruyama: L'idea del Giappone 1961 Iwanami Shoten
Mitsukichi Masuda: Famiglia americana, famiglia giapponese 1969 Nihon Hoso Shuppan Kyokai
Hideaki Matsuura Hideaki Matsuura U.S.A. Sararimanjyo 1981 Toyokeizai Shinposha
Yukio Matsuyama, Incoraggiamento del Benshuku 1981 The Asahi Shimbun
Masao Miyamoto, Il codice dell'ufficio 1993 Kodansha
Nakane Chie: Relazioni in una società Tezoku 1967 Kodansha
Nakagawa Takeshi: I misteri delle Filippine: Psicologia e comportamento in una società non moderna 1986 Nihon Hoso Kyokai
S.K. Nettle e Kunitomo Sakurai: Clima intellettuale e scienza giapponese 1989 Chirinshokan
Kanji Nishio: Individualismo in Europa 1969 Kodansha
Junichi Nishizawa: La dittatura è in battaglia 1986 Presidente
Tatsushi Ozuki: Giapponese nelle mani, occidentale nei piedi 1989 Tokuma Shoten
Reischauer, E.O., Il giapponese oggi: Cambiamento e continuità, 1988, Charles
E. Tuttle Co. Inc.

Stewart, E.C., Modelli culturali americani Una prospettiva interculturale
1972 Inter-cultural Press (traduzione di Akimoto Kume, 1982 Sogensha)
Yoshio Sugimoto e Ross Maoa: I giapponesi sono "giapponesi"?
Hideo Suzuki: Pensare nella foresta / Pensare nel deserto 1978 Nippon Hoso Kyokai
Ryoko Tsuneyoshi: Un confronto tra Giappone e Stati Uniti nello sviluppo umano: Il curriculum nascosto 1992 Chuokoronsha
Watsuji Tetsuro Fudo: uno studio antropologico, 1935 Iwanami Shoten
Whiting, R., The Chrysanthemum and the Bat 1977 Harper Mass Market Paperbacks (tradotto da Midori Matsui, Crisantemo e pipistrello 1991, Bungeishunju)

Sulla base dei risultati di questo studio, i modelli comportamentali ipotizzati come secco-umido dovrebbero essere identificati approssimativamente come una trentina. (Circa 1993) La prima cosa che abbiamo fatto è stata quella di identificare una trentina di comportamenti che si presumeva fossero bagnati a secco. Successivamente sono stati selezionati circa 60-70 comportamenti con dettagli più specifici e dettagliati, per rendere l'indagine il più possibile varia e completa. (Circa 1996-97.) Durante questo periodo, ho utilizzato il metodo KJ per raggruppare e categorizzare continuamente voci sovrapposte da un punto di vista macroscopico e ho estratto ampie categorie di comportamenti come "individualismo-collettivismo" e "liberalismo-regolamentazione". (~1999.)

Inoltre, i comportamenti simili per contenuto alle categorie generali esistenti, ma giudicati diversi per sfumature e prospettiva, sono stati categorizzati separatamente da quelli già esistenti. Inoltre, poiché il lavoro di estrazione degli item di categorizzazione poteva essere svolto dall'autore da solo con il metodo KJ e nel primo lavoro è stato possibile ottenere immediatamente un numero sufficiente di item di categorizzazione (più di dieci), non è stato utilizzato alcun metodo di analisi statistica come l'analisi dei fattori. (Successivamente, abbiamo avuto l'opportunità di condurre

un’analisi fattoriale).

Il periodo principale durante il quale è stata condotta la classificazione e l’estrazione degli item dettagliati per i comportamenti considerati secchi/umidi è stato di 5-6 anni, dal 1992 al 1999, anche se in seguito gli item sono stati aggiunti e classificati a intermittenza. L’estrazione e la classificazione delle voci sono state condotte solo dall’autore (nessun collaboratore è stato coinvolto nell’estrazione e nella classificazione). (Non ci sono stati collaboratori per l’estrazione e la classificazione.

Nel processo di estrazione di specifici elementi comportamentali, in alcuni casi è stato necessario rivedere e revisionare la classificazione, come ad esempio un’ulteriore stratificazione e suddivisione, e quindi la classificazione è stata modificata in modo flessibile caso per caso. C’è.

L’indagine tramite questionario su Internet ha confermato che i modelli comportamentali secco-umido raccolti e classificati in questo modo possono essere spiegati per analogia con i modelli di movimento molecolare di gas e liquidi reali, in particolare la presenza o l’assenza di attività e mobilità e la forza dell’orientamento psicologicamente prossimo. Per ulteriori informazioni, si veda il link a una classificazione e descrizione dettagliata dei modelli comportamentali asciutti e bagnati.

Riferimenti.

Matsuyama Yukio (1978) “Benshaku” no susume, The Asahi Shimbun
Nishio, Mikiji (1969) Individualismo in Europa, Kodansha
Sugimoto, Yoshio e Ross Maoa (1982) I giapponesi sono “giapponesi”? - Oltre lo specialismo e il pluralismo - Toyo Keizai Inc.

Sulla matrice di valori Domino

Pubblicato per la prima volta nel settembre 2006

I valori e le opinioni di ogni persona in relazione alla vicinanza e alla lontananza psicologica degli individui sono visti come singole tessere del domino e viene fornita una visione di ogni persona come una matrice o un aggregato di tali tessere del domino.

Gli esseri umani hanno diversi valori e opinioni su molteplici aspetti e interessi allo stesso tempo, che possono essere colti sotto forma di una matrice di valori e opinioni a domino, seguendo la sequenza del DNA.

Questo può essere colto sotto forma di una serie di valori e opinioni a domino, come una sequenza di DNA.

Ogni persona può essere vista come una collezione di domino di valori e opinioni, uno per uno.

Alcune di queste tessere sono in qualche modo determinate geneticamente, come ad esempio una personalità solitaria, mentre altre sono acquisite, come ad esempio il fatto che a una persona piacciano o meno i treni.

Innanzitutto, abbiamo valori che possediamo e valori che non possediamo, che sono rappresentati dalla presenza o dall'assenza di tessere del domino. Le tessere del domino sono i valori che possediamo e le tessere del domino sono i valori che non possediamo.

Una persona interessata a un campo ha molte tessere del domino

in quel campo, una accanto all'altra, e una persona non interessata ha tessere del domino in quel campo che escono di nascosto.

In secondo luogo, le stesse tessere del domino possono avere colori diversi. Possono essere interessati alla stessa questione (ad esempio, l'energia nucleare), ma in realtà una persona può essere a favore della questione (l'energia nucleare) e l'altra può essere contraria.

In questo caso, si potrebbe dire che una persona favorevole alla questione ha un domino bianco e l'altra contraria ha un domino nero.

I valori condivisi possono essere espressi in termini di due persone che tengono le stesse tessere del domino nello stesso campo e che hanno tessere dello stesso colore.

Persone diverse hanno disposizioni diverse di domino, ed è normale che una persona abbia domino dello stesso colore in un campo, ma non in un altro campo, o anche se li ha, sono di colori diversi.

E si può dire che la comunanza dei domino posseduti, tra i due, determina la distanza psicologica tra loro.

Se condividono un domino, sono vicini psicologicamente; se non condividono un domino, sono lontani.

Chi condivide lo stesso domino entra in una relazione umida e chi non lo condivide entra in una relazione secca.

La motivazione umida è quella di avere lo stesso domino l'uno con l'altro, mentre la motivazione secca è quella di avere domino diversi l'uno dall'altro.

C'è chi ha un sacco di domino, chi ne ha molti e chi ne ha pochi.

Inoltre, alcuni domino aiutano una persona a sopravvivere e altri sono inutili. I domino vengono eliminati dall'ambiente. Da questo punto di vista, il trattamento del domino è uguale a quello

dei geni.

La sostanza del valore del domino può essere direttamente collegata alla genetica di una persona ed essere uguale a un gene, oppure può essere un gruppo di circuiti neuronali appresi nel sistema nervoso.

Pubblicato per la prima volta nel 2006

Pro e contro di un atteggiamento asciutto/umido

(c)2002.12 Prima pubblicazione

Di seguito sono riassunti i vantaggi e gli svantaggi di un atteggiamento asciutto o bagnato.
Un cerchio indica un punto di forza e una x un punto di debolezza.

Tabella_34

Comprendere i quattro tipi di personalità secca/umida

La personalità secca/umida non è allineata in un'unica dimensione, come si pensava in precedenza, ma piuttosto la

secchezza e l’umido esistono separatamente, indipendentemente e in parallelo sulla personalità di un individuo allo stesso tempo, e alcune persone possono avere sia la secchezza che l’umido.

Le precedenti ricerche condotte su questo sito (prima della stagione primaverile 2001) hanno adottato l’approccio di giudicare la personalità su un’unica dimensione secco-umido, come ad esempio “la tua personalità è molto secca - un po’ secca - neutra - un po’ umida - molto umida”.
In questo caso, ci sono in realtà due tipi di neutralità: secco-umido-neutro (nessuno dei due) e neutro con un gran numero di risposte a “molto (abbastanza) secco” e “molto (abbastanza) umido”, e una mezza dozzina o più di risposte a “molto (abbastanza) secco” e “molto (abbastanza) umido”. Il primo caso potrebbe essere definito “indifferenziato (secco-umido)”, mentre il secondo potrebbe essere definito “complesso/conflittuale (secco-umido)”. In quest’ultimo caso, si pensa che l’io sia incline a conflitti nella scelta tra comportamenti asciutti e bagnati.
In quest’ultimo caso, secchezza e bagnato non esistono in un’unica dimensione, come si pensava in passato, ma sono separati, indipendenti e paralleli tra loro. Le due parti sono in contraddizione e in conflitto tra loro. (Conflitto.) Si può dire che è possibile che vengano in superficie in questo stato.
In futuro, sarà più accurato misurare la secchezza e l’umidità separatamente e indipendentemente.

Tabella_35

Riteniamo che si possa ridurre a uno dei quattro tipi di

(Per maggiori dettagli si veda la sezione Risorse).

Dal punto di vista della salute mentale, sia il secco puro che il

bagnato puro, in cui si può facilmente scegliere l'uno o l'altro in una fase in cui si deve adottare un atteggiamento di secchezza/bagnato, sono i migliori, mentre il tipo combinato/conflittuale, in cui sia la secchezza che il bagnato esplodono contemporaneamente e in modo conflittuale, è considerato un problema maggiore.

Analisi fattoriale delle personalità e degli atteggiamenti secchi e umidi

2001.03-2005.04Prima pubblicazione

In questa sezione descriviamo i risultati della classificazione delle personalità e degli atteggiamenti ipotizzati come secchi e umidi, non manualmente, ma sulla base di metodi statistici già consolidati. In altre parole, i risultati delle risposte degli utenti di Internet sotto forma di test psicologico sono stati utilizzati per condurre un'analisi fattoriale e per spiegare il contenuto dei fattori estratti.
Per verificare se la categorizzazione convenzionale, manuale e soggettiva, in cui le prospettive analitiche si sovrappongono l'una all'altra, è davvero valida e se ci sono classificazioni che sono state trascurate nel processo, è necessario applicare l'analisi fattoriale che può estrarre prospettive analitiche completamente indipendenti l'una dall'altra.
Pertanto, si è deciso di chiedere a un gran numero di intervistati di rispondere a un test psicologico sotto forma di un insieme coerente di item (più di 10 volte il numero di item), che sono stati precedentemente estratti come item dettagliati di personalità e atteggiamento, e di applicare i risultati all'analisi fattoriale.
Gli item di risposta al test psicologico sono stati selezionati in modo casuale per visualizzare le descrizioni asciutte o bagnate

di 66 item che erano stati giudicati significativi e differenziati come risultato di una precedente indagine. Ogni item è stato valutato su una scala a 5 punti (Molto vero. Un po' vero. Nessuno dei due. Non proprio vero. Un po' vero. È stato chiesto di rispondere a tutti gli item utilizzando una scala a 5 punti (2 punti per molto secco, 1 punto per un po' secco e 1 punto per poco secco) e ogni risultato è stato valutato su una scala a 5 punti. Leggermente secco 1 punto. 0 punti per nessuno dei due. Leggermente bagnato - 1 punto. Molto bagnato - 2 punti). I punteggi sono stati memorizzati nel file dei dati delle risposte. Agli intervistati è stato chiesto di fornire un nickname quando hanno risposto alla domanda per identificarli personalmente. Inoltre, in previsione dell'emergere di atti deliberati di vandalismo sui dati delle risposte, non è stata data alcuna indicazione del fatto che i dati venissero raccolti dietro le quinte durante le risposte del test psicologico, al fine di scoraggiare i vandali dal tentare di compiere tali atti.
Il test psicologico è stato condotto per circa una settimana a metà febbraio 2001 e le risposte sono state ottenute da 1046 intervistati. I dati ottenuti sono stati sottoposti a un software di analisi statistica (StatView 5.0) per l'estrazione dei fattori mediante analisi fattoriale. Si ritiene che gli item che hanno tendenze di risposta simili a ciascun item degli intervistati appartengano allo stesso fattore.
L'estrazione dei fattori è stata effettuata con il metodo dei fattori principali e la rotazione ortogonale e varimax è stata utilizzata per trasformare i valori. I fattori sono stati analizzati limitando l'analisi agli autovalori di 1,0 o superiori. Ciascun item di risposta è stato analizzato solo quando i caricamenti dei fattori erano maggiori o uguali a 0,400.

L'analisi dei fattori ha permesso di estrarre un totale di 16 fattori con autovalori pari o superiori a 1,0. In generale, i fattori estratti sono risultati pari a 1,2 e a 1,3.
In generale, i fattori estratti erano quasi uguali o più dettagliati di quelli classificati ed estratti manualmente.
I fattori emersi nella classificazione manuale, ma non nell'analisi fattoriale, sono stati quelli relativi all'orientamento alla simpatia, al rispetto della diversità, alla persistenza e all'originalità.
D'altro canto, i fattori emersi nell'analisi fattoriale ma non nella

classificazione manuale sono stati quelli relativi alla priorità, come priorità di gruppo - priorità individuale (fattore 6), la prospettiva relativa alla limitazione, come limitare il numero di persone in famiglia - mantenere l'interesse per altri Paesi (fattore 7), e la prospettiva relativa all'interesse, come interesse per gli esseri umani - interesse per materiali non umani (fattore 9).
Di seguito viene riportata una descrizione dettagliata dei fattori estratti sotto forma di tabella.

Tabella_36

Tabella_37

[Sfondo]

L'importanza di conoscere i comportamenti asciutto-bagnato

2003.12-2004.10Prima pubblicazione

Ecco una sintesi dei motivi per cui è importante e significativo conoscere i comportamenti asciutto/bagnato. In particolare, è utile per capire il carattere sociale dei Paesi del mondo. (Conoscere le differenze di genere tra uomini e donne in termini

di comportamento sociale.

Di seguito sono riassunti i motivi per cui è importante conoscere i modelli comportamentali di asciutto e bagnato.

(1) La dimensione secco-umido svolge un ruolo importante nell'analisi del carattere nazionale e sociale dei Paesi del mondo in termini di aspetti psicologici. Ad esempio, in relazione all'ambiente naturale che circonda ogni cultura, "ambiente secco = cultura nomade/pastorale (ad esempio, Europa e Stati Uniti) = modelli comportamentali secchi. Ambiente umido = cultura nomade/pastorale (ad esempio Giappone, Asia orientale) = modelli comportamentali umidi". Stabilendo questa correlazione, la dimensione secco-umido ha l'effetto di rendere più facile la categorizzazione e la comprensione delle culture del mondo.

Ad esempio, gli studi comparativi convenzionali sulla cultura giapponese e sulla cultura occidentale hanno spesso ipotizzato che la cultura giapponese sia umida e quella occidentale secca. (ad esempio, Yukio Matsuyama (1978), Mikiji Nishio (1969), ecc.)

Finora, i modelli comportamentali giapponesi (occidentali) sono stati descritti come collettivismo (individualismo), simpatia per l'ambiente circostante (non simpatia), emotività e irrazionalità (scienza e razionalità), chiusura al mondo esterno (apertura), anzianità, enfasi sui precedenti e sulle consuetudini (enfasi sull'originalità), preferenza per la regolamentazione (liberalismo) e riluttanza ad agire senza pressioni esterne (attività). In altre parole, la maggior parte dei modelli comportamentali giapponesi (occidentali) può essere spiegata in modo esaustivo in termini di secchezza-umidità. In breve, la maggior parte dei modi di comportamento giapponesi (occidentali) può essere spiegata in modo esauriente in termini di secchezza-umidità.

Se l'impressione che il Giappone sia umido e l'Occidente secco sia vera o meno è una questione che deve essere affrontata da Sugimoto e Maoa (1982), i quali sostengono che "il Giappone è secco e l'Occidente è umido", ma finora non sono state sollevate particolari obiezioni all'uso dell'asse secco-umido come base per il confronto tra le culture giapponese e occidentale.

(2) I modelli comportamentali psicologici sociali di uomini e donne possono essere spiegati in dettaglio, intendendo gli uomini e le donne rispettivamente come secchi e umidi.

Le donne vogliono formare gruppi e agire in gruppo. Gli uomini, invece, preferiscono agire da soli (collettivismo-individualismo). (Collettivismo-individualismo).
Alle donne piace leggere le riviste di moda perché sono attente alle tendenze dell'ambiente circostante. Alle donne piace sincronizzare il proprio comportamento con l'ambiente circostante. (Al contrario, gli uomini non si conformano particolarmente all'ambiente circostante e cercano di seguire la propria strada. (Orientamento simpatico - Orientamento non simpatico).
Le donne sono fortemente interessate agli esseri umani e si dedicano a costruire e mantenere relazioni con gli altri intorno a loro. Gli uomini, invece, sono più interessati a materiali e meccanismi impersonali e costruiscono relazioni con gli altri come mezzo per raggiungere un fine. (Orientamento alle relazioni - Orientamento non umano)
Le donne non amano andare verso l'ignoto e cercano di vivere nel mondo del precedente e della tradizione. Gli uomini, invece, sfidano attivamente il territorio sconosciuto dove il pericolo può essere in agguato, usando se stessi come cavie per ottenere risultati originali. (Orientamento al precedente - Orientamento all'originalità)
Le donne si rivelano in modo proattivo alle persone vicine, mettendo a nudo la loro privacy. Al contrario, gli uomini non si rivelano. (Mancanza di privacy - rispetto)
Le donne sono passive nelle loro azioni. (Gli uomini, invece, si muovono di propria iniziativa. (Orientamento statico - Orientamento dinamico).

Le differenze di genere nel comportamento sociale tra uomini e donne si collocano tutte sull'asse asciutto-bagnato e possono essere spiegate in modo esauriente dalla prospettiva dell'asciutto e dell'umido.

In breve, il merito della comprensione del comportamento secco-umido è che le varie caratteristiche delle culture occidentali (nomadi/pastorali), giapponesi e dell'Asia orientale (agrarie), così come le culture maschili e femminili, che in passato sono state elencate in modo distinto e separato, possono essere riassunte e spiegate in una sola parola, "secco-umido".

Finora, queste diverse prospettive analitiche, collettivista-individualista, regolato-liberale, e così via, sono state affrontate separatamente e in modo isolato. Non c'è mai stato un concetto che le unisse tutte insieme.

Prospettive analitiche così diverse e disparate possono essere riassunte in un'unica parola, "secco-umido", e legate insieme, impacchettate e trasportate insieme. In questo senso, il concetto di "asciutto-umido" serve come contenitore che ci permette di trasportare tutti i concetti disparati di collettivismo-individualismo, regolamentarismo-liberalismo… in un unico luogo.

Il "dry-wet" è un concetto di livello superiore che racchiude, riassume e ingloba i concetti tradizionali di individualismo, liberalismo e così via, che sono i concetti principali per spiegare le differenze tra uomini e donne, tra culture orientali e occidentali.

Riassumendoli in un unico asse, il "secco-umido" facilita la comprensione di "insediamento-migrazione", "agricoltura (Giappone e Asia orientale)", "nomadismo/pastoralismo (Europa e Stati Uniti)" e "mascolinità femminile" (o "maternità-paternalismo"), tutti concetti che sono stati disparati e privi di coerenza.

In altre parole, l’asse di analisi secco-bagnato facilita la comprensione dei concetti di collettivismo-individualismo e di regolamentarismo-liberalismo, ecc. che sono stati proposti separatamente.

Tabella_38

---

e possono essere trattati in un unico insieme di modi. In questo senso, è più facile analizzare la cultura sociale perché la prospettiva analitica è focalizzata su un unico asse, “asciutto-bagnato”.

Inoltre, il
Il collettivismo, la regolamentazione e l’anti-privacy sono tutti interconnessi su un asse “bagnato”, che si stabilisce e sorge in un insieme allo stesso tempo.
In altre parole, l’individualismo, il liberalismo e il rispetto della privacy sono collegati tra loro su un asse secco, e si affermano ed emergono come un insieme di concetti contemporaneamente.
L’asse secco (individualismo, liberalismo, rispetto della privacy, ecc.) e l’asse umido (collettivismo, regolamentarismo, ecc.) sono interconnessi tra loro e si affermano ed emergono contemporaneamente in un unico insieme.

Da questo punto di vista, ciascuna delle suddette serie di assi secchi e umidi deve essere stabilita insieme allo stesso tempo.
Ad esempio, una società individualista deve necessariamente essere liberale. (Una società collettivista è invariabilmente contraria alla privacy. (Entrambi umidi.) Questi possono essere spiegati.

Oppure, una società con una combinazione di concetti che contraddicono ciascuna delle due serie di assi secchi e umidi di cui sopra. Ad esempio, una società collettivista (umida) e liberale (secca). Che non può essere stabilita. Che non può esistere una società collettivista (umida) che rispetti la privacy

(secca) e il collettivismo (umida). Possono essere spiegati.

Come già detto, la prospettiva del secco-umido è una delle principali divisioni delle culture del mondo: "Cultura sedentaria. Cultura agraria. (Umido) - Cultura della migrazione. Cultura nomade/pastorale. (asciutta)" e "cultura femminile (bagnata) - cultura maschile (asciutta)", rispettivamente, e in questo senso si può dire che abbia un grande potere analitico nell'analisi delle culture mondiali.

In questo caso, la prospettiva secco-bagnato non solo ha l'effetto di facilitare l'analisi della sociocultura mondiale, ma ha anche l'effetto di collegare il comportamento sociale delle persone alla fisica del movimento molecolare e degli oggetti, con cui c'è stato poco contatto.

In breve, è possibile dimostrare che ogni particella di dimensioni diverse, come persona-oggetto-molecola secca e umida, ha una modalità di azione e di movimento comune, anche se le particelle sono di dimensioni diverse.

Il fatto che i giapponesi e i popoli dell'Asia orientale siano umidi e i popoli occidentali siano secchi suggerisce che i modelli comportamentali dei giapponesi e dei popoli dell'Asia orientale, che sono sedentari, agricoli e a predominanza femminile, sono essenzialmente simili al movimento molecolare liquido, mentre quelli dei popoli occidentali, che sono migratori, nomadi, pastori e a predominanza maschile, sono simili al movimento molecolare gassoso.

In altre parole, i movimenti molecolari gassosi e liquidi sono rispettivamente

---

Tabella_39

Si può affermare che il comportamento delle persone nelle società secche e umide può essere simulato al computer in modo simile alla simulazione del movimento molecolare gas-liquido.

In altre parole, possiamo usare il moto molecolare gassoso per simulare società occidentali mobili, nomadi/pastorali, a dominanza maschile. Le società giapponesi e dell'Asia orientale, sedentarie, agricole e incentrate sulle donne, possono essere simulate utilizzando il moto molecolare liquido.

In questo modo, l'introduzione di una prospettiva secco-umido nell'analisi delle socioculture del mondo avrà l'effetto di consentire l'applicazione diretta alla sociologia e alla psicologia del know-how di simulazione del movimento degli oggetti sviluppato in fisica, contribuendo notevolmente allo sviluppo della sociologia e della psicologia.

Riferimenti

Matsuyama Yukio (1978) "Benshaku" no susume, The Asahi Shimbun
Nishio, Mikiji (1969) Individualismo in Europa, Kodansha
Sugimoto, Yoshio e Ross Maoa (1982) I giapponesi sono "giapponesi"? - Oltre il particolarismo e verso il pluralismo - Toyo Keizai Inc.

(Per ulteriori informazioni sui contenuti di cui sopra, consultare la sezione Risorse.

Commento: Sensi secchi e umidi, personalità e società

Psicologia sensoriale e percettiva

Sulla relazione tra asciutto/bagnato e caldo/freddo/luce/buio

È stata studiata la correlazione tra le sensazioni di asciutto/bagnato (dry/wet) e caldo/freddo/luce/buio ed è stata ricavata la correlazione tra asciutto = freddo = luce e bagnato = caldo = buio.

[Sintesi]

Nel testo si discuterà di come le sensazioni di secco/bagnato siano correlate a caldo/freddo e luce/buio.

Le sensazioni di secco-bagnato, caldo-freddo, luce-buio sono percepite da diverse modalità di sensazione e tra di esse si possono stabilire le seguenti correlazioni.

Tabella_40.

---

1. Sensazione di asciutto/bagnato e caldo/freddo

Quando la temperatura di un oggetto è vicina alla nostra temperatura corporea, sentiamo che è caldo, mentre quando è molto più bassa della nostra temperatura corporea, sentiamo che

è freddo.

Se l’altra persona che ha la temperatura che vi fa sentire caldo è vicina a voi, sentite caldo perché siete vicini alla temperatura dell’altra persona. Se non c’è spazio tra voi e l’altra persona, l’aria riscaldata dal calore corporeo tra voi e l’altra persona non può uscire. Se invece siete lontani l’uno dall’altro, sentite “freddo” perché c’è uno spazio tra voi e l’altra persona e un vento freddo può penetrare nello spazio tra voi e l’altra persona.

Questo vale non solo per la distanza fisica, ma anche per quella psicologica. Quando non c’è più distanza tra voi e l’altra persona e avete un forte senso di unità e vicinanza psicologica, sentite che l’altra persona è “calda”. Accomodandoci e stabilendoci nel luogo, possiamo mantenere la vicinanza psicologica e il “calore” dell’altro. Se ognuno non rimane fermo e si muove nella propria direzione, il senso di unione tra le persone si perde e si comincia a sentirsi “freddi” l’uno con l’altro.

Per maggiori informazioni sul calore/freddezza psicologica delle relazioni interpersonali, si veda il link alla pagina del design dell’interfaccia “Calore”.

In questo caso, le parole chiave come unità o fusione psicologica con l’altra persona, aderenza e mantenimento dello status quo sono tutte correlate alla “bagnatura” in termini di dimensione asciutto-bagnato, in quanto sono orientate alla vicinanza psicologica con l’altro e alla creazione di un posto mentre si è vicini.

In altre parole, il tentativo di diventare uno psicologicamente indica che c’è una forza di attrazione all’opera, una forza di attrazione che cerca di avvicinarsi sempre di più l’uno all’altro, che può essere vista in analogia con le forze intermolecolari che agiscono tra le molecole liquide della realtà che danno agli esseri umani una sensazione di “bagnato”.

Inoltre, il fatto che siano psicologicamente uniti e cerchino di mantenere una relazione calda tra loro senza spostarsi da un luogo all’altro indica che l’energia cinetica necessaria per spostarsi da un luogo all’altro è piccola. Le molecole gassose,

che ci danno una sensazione di asciutto, si muovono continuamente, occupando più spazio tra loro, mentre le molecole liquide, che ci danno una sensazione di bagnato, sono incollate tra loro e non si muovono più di tanto. Ciò indica che l'energia cinetica delle molecole liquide è bassa e la fissazione di rimanere "caldi" può essere vista anche per analogia con il movimento delle molecole liquide bagnate.

Questo "calore" determinato dalla "vicinanza = umidità" è anche legato alla "vicinanza" genetica. Ad esempio, il rapporto genitori-figli è una relazione umana forte e calda, legata da un alto grado di comunanza genetica, o vicinanza genetica.

Si può dire che l'alto livello di comunanza con l'altra persona determina una vicinanza psicologica (calore), che a sua volta determina un'attrazione psicologica (umido) verso l'altra persona, facendo sentire entrambe le parti attratte l'una dall'altra e mantenendo questo stato di vicinanza.

La correlazione tra "calore = umido" e "freddezza = secchezza" è supportata dai risultati dell'indagine condotta dall'autore nel 1999 sulla secchezza-umidità della personalità e dell'atteggiamento.
(Per maggiori dettagli sui contenuti di quanto sopra, si rimanda alla sezione Materiali.

2. Secco-bagnato e luce-buio

La luminosità/oscurità ha molto a che fare con la presenza o l'assenza di sole nella vita umana sulla terra. In generale, il tempo soleggiato con sole è "luminoso" e il tempo nuvoloso o piovoso senza sole è "buio".

Quando smette di piovere, qualche tempo dopo, il calore del sole fa evaporare l'acqua piovana che scompare dal suolo. L'esperienza insegna che, in questo caso, le pozzanghere bagnate tendono a rimanere molto più a lungo in luoghi bui e ombreggiati, mentre i raggi del sole sono asciutti.

Da queste spiegazioni, il senso umano della vita è che buio =

ombra = “pozzanghera” (minore evaporazione dell’acqua) = La correlazione tra questi due elementi è “bagnato” e “luminoso = soleggiato = evaporazione dell’acqua = asciutto”.

Nella lingua giapponese, la parola “ombra e umidità” è spesso usata per descrivere il carattere umano, ad esempio. Questo termine indica che “Yin = buio” e “umidità = bagnato” sono fortemente correlati tra loro.
Dalla spiegazione precedente, possiamo riassumerli come “leggerezza = secchezza” e “oscurità = umidità”.
Per maggiori informazioni sulla luminosità/oscurità della personalità umana, si rimanda al link alla pagina sulla personalità “leggera”. In sostanza, si può dire che una personalità “leggera” è una personalità “secca”.

In altre parole, una personalità allegra è più propensa a.
(1) Le relazioni interpersonali sono asciutte, in quanto sono più aperte, non ritirate e più estroverse.
(2) I loro atteggiamenti sono più energici, vivaci e attivi, e si muovono più frequentemente, il che è secco.
(3) Il modo di percepire le cose è razionale e asciutto, perché cercano di percepire le cose in modo più chiaro e netto.
Questo è il punto in cui vediamo le cose in modo più chiaro e limpido, che è secco.

La correlazione tra “oscurità=umidità” e “leggerezza=secchezza” è supportata anche dai risultati del questionario dell’autore sulla secchezza e l’umidità della personalità e dell’atteggiamento, condotto nell’ottobre 2002.
(Per maggiori dettagli sui contenuti di quanto sopra, si rimanda alla sezione Materiali.

3. incompatibilità tra personalità brillante e calda

Un’interpretazione letterale dei risultati di cui sopra porterebbe alla correlazione tra “personalità luminosa (= personalità secca) = personalità fredda” e “personalità scura (= personalità umida) = personalità calda”. Ciò indica che esiste una contraddizione tra le due personalità desiderabili, che sono “allegra e calda”. Si può

dire che una persona allegra e calorosa è l'ideale, ma nella realtà è difficile da realizzare. In breve, una personalità "allegra" e una personalità "calorosa" non sono compatibili.

4. Espressione di secchezza e umidità e coordinamento dei colori

Da quanto detto sopra, si ritiene efficace utilizzare colori "freddi e luminosi" per il secco e "caldi e scuri" per il bagnato, quando si cerca di esprimere la secchezza/umidità su indumenti e articoli per la casa utilizzando i colori.

Per maggiori dettagli, si rimanda alla tabella riportata in [Sommario], che riassume le correlazioni tra asciutto/bagnato e colori caldi/freddi, chiari/scuri.

(c)2002.2-10Prima pubblicazione nel 2002.2-10

Umido e secco, dolce e pungente, acuto e circolare

Prima pubblicazione novembre 2002

Dopo aver esaminato la relazione tra secchezza/umidità (dry/wet) in termini di percezione sensoriale e dolcezza/spiccantezza in termini di gusto e analisi, è stata ricavata la correlazione tra dry=secco=acuto e wet=dolce=circolare.

Sulle lattine di bevande alcoliche, come quelle delle bevande "masticate", è spesso presente un'indicazione delle fasi del gusto. In questo caso, si trovano etichette come "Secco 5-4-3-2-1 Dolce", che indicano che la secchezza è l'opposto della dolcezza, che è asciutta.

Alla luce di ciò, se “secco = asciutto”, si presume che il suo opposto, l’umido, sia dolce. La prova che questo ragionamento può essere corretto è fornita dal concetto di “dolcezza” in psicologia clinica.

Doi, 1971], si è concentrato su “amae” come parola giapponese unica nella lingua giapponese, che non si trova in Occidente. Il concetto di “amae” è definito come un desiderio infantile di dipendenza dagli altri, che si basa su un senso di unità nelle relazioni interpersonali.

In questo caso, gli atteggiamenti che caratterizzano il “viziare”, come “cercare un senso di unità con l’altra persona” e “cercare di dipendere dall’altra persona”, sono coerenti con il contenuto degli atteggiamenti bagnati che ho delineato in termini di approccio psicologico all’altra persona, unificazione e integrazione e interdipendenza.

Sulla base dei risultati di cui sopra, è quasi certo che la parola “dolce” sia associata all’umido e che la parola opposta “piccante” sia associata alla secchezza. In termini di gusto, secco = asciutto e umido = dolce.

In questo caso, il gusto e la sensazione interpersonale condividono una sensazione comune di asciutto-bagnato al di là di una singola modalità sensoriale, cioè dolce = bagnato e piccante = asciutto.

I termini “dolce” e “piccante” non si limitano al gusto, ma vengono utilizzati anche per descrivere una lama o addirittura l’acutezza di una critica.

Ad esempio, “dolcezza del ripieno” indica che il bordo dell’analisi è troppo rotondo per penetrare nell’angolo quadrato della lama. A questo proposito, si può dire che la “dolcezza” è legata alla pastosità (circolarità) e alle proprietà che porta con sé, che non sono angolari e la lama è smussata, rendendo impossibile tagliare l’oggetto in modo netto.

D’altra parte, possiamo dire che la “secchezza” ha a che fare con

il formicolio, l'affilatezza della lama di rasoio e la taglienza dell'analisi che taglia il soggetto, come nell'espressione "critica secca, tagliente, che taglia le persone e la società".

Perché e come queste sensazioni di "secco" e "dolce" sono collegate alle sensazioni di asciutto/bagnato?

Per esempio, quando l'oggetto è una relazione umana, la "dolcezza" va nella direzione di mantenere la relazione in circolo senza tagliarla. Si può dire che sia legata al mantenimento dei rapporti interpersonali e delle relazioni, portando a un atteggiamento umido di rimanere uniti e non lasciare l'altra persona.

La durezza, invece, va nella direzione di rompere una relazione con un taglio netto. Si può dire che sia legata alla disconnessione delle relazioni interpersonali e che porti a un atteggiamento secco che abbandona rapidamente l'altra persona.

Da ciò si evince che sembra esserci un'interrelazione tra "dolcezza = non taglio dell'interconnessione, determinato dalla circolarità del filo tagliente dell'analisi e così via; mantenimento = umidità" e "secchezza = taglio dell'interconnessione, determinato dall'acutezza del filo tagliente; separazione = secchezza".

Nel senso del gusto, la dolcezza è legata alla rotondità della lingua e la piccantezza è legata all'acutezza della lingua. È in relazione con "piccante = taglio = secco" e "dolcezza = "non tagliato"". = Questo è correlato a "piccantezza = secchezza" e "dolcezza = "uncutness" = "rotondità", rispettivamente.

Riferimenti

Kenro Doi, La struttura di Amae, 1971, Kobundo

Sulla relazione tra secchezza/umidità e ombreggiatura

Dopo aver esaminato la relazione tra secchezza/umidità (dry/wet) e densità/leggerezza (lightness) in termini di percezione sensoriale, è stata ricavata la correlazione tra dry = light (pallido, leggero) e wet = thick (denso).

In generale, la "densità" indica una maggiore quantità di ingredienti in un determinato volume, o il grado in cui una sostanza riempie un luogo senza spazi vuoti.
I sensi opposti di "spessore" sono "leggerezza", "sottigliezza" e "leggerezza". La sottigliezza degli ingredienti in un dato volume comporta una minore irritazione e persistenza, come in "il succo è leggero e leggero", e così via.

La relazione tra questo senso di leggerezza e bagnatura e la secchezza o la bagnatura del succo è considerata come segue: leggero e leggero = secco e denso = bagnato.

Il succo del "30% di succo" è percepito come più sottile del succo del "70% di succo", il che significa che il succo del 70% di succo contiene più componenti di succo rispetto al succo del 30% in un certo volume e, pertanto, il succo del 70% di succo è più stimolante per le papille gustative. Ciò indica che il succo più denso ha una densità maggiore di componenti del succo presenti e più densi in un determinato volume.

La densità è proporzionale alla densità del succo. D'altra parte, l'alta densità di esistenza e la bagnatura sono anch'esse proporzionali tra loro.

In altre parole, più la densità è alta, più gli oggetti sono umidi e più si attaccano l'uno all'altro. Quando la densità è alta, gli oggetti rimangono uniti e non si separano l'uno dall'altro, mentre quando la densità è bassa, gli oggetti si allontanano l'uno dall'altro, il che è associato alla secchezza.
D'altra parte, quando la densità è alta, si crea una sensazione di densità, mentre quando la densità è bassa, si crea una sensazione di leggerezza e di sobrietà.

Da questa relazione, si può dire che i due elementi sono collegati come segue: alta densità = alta densità = vicini e appiccicati = bagnato, e leggero, leggero, sottile = bassa densità = lontano l'uno dall'altro e secco.

Ad esempio, quando 10 e 20 palline di colore neutro (nero) di 1 cm di diametro ciascuna sono state disposte a caso in un quadrato trasparente di 15 cm, le 10 palline a bassa densità hanno dato una sensazione visiva e tattile più secca rispetto alle 20 palline, mentre le 20 palline a densità maggiore hanno dato una sensazione più umida rispetto alle 20 palline.

Le idee di cui sopra sono supportate dai risultati di un questionario sulla secchezza e la bagnatura della personalità e degli atteggiamenti condotto dall'autore nell'ottobre 2002.
(Per ulteriori informazioni su quanto sopra, vedere la sezione Materiali).

Estendendo ulteriormente questo risultato, si possono stabilire le seguenti relazioni nella personalità umana: "Abitudine forte e acredine = stimolo forte = gusto più ricco = umidità" e "Abitudine leggera e assenza di acredine = stimolo debole = gusto leggero e sottile = secchezza".

Ad esempio, se una persona ha un forte hobby o è un otaku, è appassionata del suo hobby. Ad esempio, se si dice: "È un geek con un forte hobby", significa che è appassionato del suo hobby ed è profondamente coinvolto in esso. (La persona deve essere un tutt'uno con l'hobby). Chi lo circonda lo considera un pensatore parziale. Questo lo dimostra. Se si dice qualcosa del tipo: "Pensa facilmente", significa che non si addentra troppo in

un’idea, ma la abbandona rapidamente per passare a quella successiva.

Questo significa che, per quanto riguarda il gusto umano e il pensiero in generale, si può dire che denso (profondo) = umido, e leggero (leggero, sottile, superficiale) = secco, perché è umido essere tutt’uno con un oggetto e non lasciarlo, e secco lasciarlo.

Oppure, poiché la densità del pensiero e la profondità del sentimento per il pensiero portano direttamente alla parzialità del pensiero (del pensatore generale e ordinario) e alla dimensione dell’abitudine, si può dire che “parzialità, abitudine e secchioneria nel pensiero. (essere denso) = bagnato” e “buon senso. (Essere leggero nel pensiero. (Essere semplice nel pensiero, non abitudinario nel pensiero.) = Potrebbe essere possibile fare un collegamento tra “secco” e “umido”.

Orientamento secco-bagnato e digitale-analogico

Prima pubblicazione nel febbraio 2003

D’altra parte, l’orientamento analogico, che considera le cose come una quantità continua, è più adatto a un modo umido di vedere le cose, che considera l’interconnessione e la costruzione di relazioni come la tesi.

Oggi è consuetudine che le informazioni siano digitalizzate e distribuite sotto forma di CD e DVD musicali, ma fino a qualche tempo fa il mainstream della distribuzione era analogico, come i

dischi LP.

Nel mondo digitale, invece, tutto viene registrato come 0 o 1. C'è un profondo divario tra le due cose e una disconnessione tra di esse.
In altre parole, la visione delle cose orientata alla digitalizzazione si basa su una quantità discreta di zeri e di uno, che ci porta a vedere le cose come un insieme di granelli di sabbia quadrati, ciascuno con uno zero e un uno in movimento. In questo modo, vedere le cose come separate e scollegate le une dalle altre porta a un modo arido di guardare le cose, che si basa sulla tesi del "discreto e scollegato" che le separa le une dalle altre.

D'altra parte, nel mondo analogico, le cose non sono percepite agli estremi di 0 o 1, ma sono lasciate cadere da qualche parte nel mezzo. Questo è il punto, l'aspetto illogico. Questa visione analogica delle cose come una serie di connessioni porta a porre l'accento sulla continuità reciproca, sulla connessione e sulla relazionalità. In altre parole, si può dire che la visione analogica delle cose come una serie di cose interconnesse, che si basa sulla tesi della "connessione e costruzione di relazioni", che si basa sul concetto di "connessione e costruzione di relazioni".

In sintesi, digitale e logico = discreto e disconnesso = secco, e analogico e illogico = connessione e costruzione di relazioni = umido.

La digitalizzazione dell'informazione, come si vede nelle trasmissioni televisive, va nella direzione di aumentare il grado di elaborazione dell'informazione utilizzando computer di tipo Neumann, che sono composti da circuiti logici che adottano un atteggiamento discreto di solo "Sì" o "No". La digitalizzazione delle informazioni e l'uso accelerato dei computer di tipo Neumann stanno portando la civiltà umana a uno stato di aridità.

D'altra parte, il sistema nervoso umano, che controlla il comportamento umano, può essere visto come un computer neurale analogico che controlla il comportamento attraverso la connessione, l'associazione e la relazione tra i neuroni.

In questo modo, il sistema nervoso umano è essenzialmente un'entità umida, che si basa sull'interconnessione dei neuroni. Pertanto, il divario tra il sistema nervoso umano e il sistema nervoso analogico-umido continuerà ad aumentare, poiché il sistema nervoso analogico-umido continua a gestire le informazioni secche che stanno accelerando la digitalizzazione. In un futuro non troppo lontano, il rapporto tra i due entrerà in una seria fase di aggiustamento.

(c) Pubblicato per la prima volta nel febbraio 2003

Caldo/freddo e secco/umido

2005.7-2005.10Prima pubblicazione

Viene esaminata la relazione tra secchezza/umidità (dry/wet) in termini di percezione sensoriale e calore/freddezza e vengono discusse brevemente le ragioni della correlazione tra caldo = umido e fresco = secco.

Se il numero di molecole di gas nell'aria circostante è lo stesso, la sensazione della pelle umana è percepita come calda = umida quando la temperatura è alta e fresca = secca quando la temperatura è alta.

Le ragioni possono essere due: (1) Quando fa caldo, sudiamo.
(1) Quando fa caldo, il sudore scorre sulla pelle, facendola sentire bagnata.
(2) Quando fa caldo, il numero di volte in cui lo stesso numero di molecole di gas presenti nell'aria colpisce la pelle all'ora è maggiore rispetto a quando fa più fresco, e la densità delle molecole di gas che colpiscono la pelle è maggiore, il che fa

sentire la pelle bagnata.

Di questi, il punto (2) verrà spiegato in dettaglio più avanti.

A parità di numero di molecole di gas dell'aria che colpiscono la pelle all'ora, più alta è l'energia cinetica delle molecole e più alta è la temperatura, maggiore è il numero di colpi. La densità di molecole che colpiscono la pelle all'ora è maggiore a temperature più elevate. In altre parole, in caso di temperatura elevata, la densità delle molecole che colpiscono la pelle è maggiore e più densa, per cui la pelle si sente bagnata (come se fosse umida).

Quando invece la temperatura è più bassa, il numero di molecole che colpiscono la pelle in un certo lasso di tempo è inferiore e la densità delle molecole che colpiscono la pelle è minore, per cui si può dire che la pelle si sente asciutta.

La deumidificazione del condizionatore d'aria rimuove le molecole di gas dall'acqua presente nello spazio e le espelle all'esterno, riducendo così la densità delle molecole di gas nella distribuzione delle molecole di gas, il numero di molecole che colpiscono la pelle è ridotto e la densità dell'acqua che colpisce la pelle è minore. Questo ha lo stesso effetto di una temperatura più bassa, che fa sentire la pelle più fresca e asciutta.

Si ritiene che l'aria condizionata riduca il numero di molecole che colpiscono la pelle all'ora, riducendo la velocità di movimento delle molecole di gas nello spazio.

La deumidificazione e l'aria condizionata condividono lo stesso punto di riduzione della densità delle molecole di gas che colpiscono la pelle e la deumidificazione con l'aria condizionata può essere la causa della nostra sensazione di fresco.

D'altra parte, si ritiene che il riscaldamento aumenti il numero di molecole che colpiscono la pelle all'ora, aumentando la velocità di movimento delle molecole di gas nello spazio.

Inoltre, l'umidificazione con un umidificatore in inverno aumenta il numero di molecole di gas nello spazio, che a sua

volta aumenta il numero di molecole che colpiscono la pelle all’ora, dando luogo a una maggiore sensazione di calore.

Lo stato di movimento molecolare di un gas (un’area cutanea costante di molecole e il numero di molecole che si scontrano con essa per volta) è altamente correlato alla percezione di umidità e secchezza della pelle. Il numero di collisioni molecolari aumenta con la velocità e il numero di molecole. Più alto è il numero di queste collisioni, più calda (hot) e umida è la percezione.

Tabella_41.

La pelle umana ha una densità di collisione preesistente di molecole d’aria che la rende moderata e confortevole, e i condizionatori d’aria raffreddano, riscaldano e deumidificano l’aria di conseguenza. Il motivo per cui l’estate in Giappone è spesso fastidiosa per la pelle è che la densità delle molecole di gas sulla pelle è troppo alta a causa dell’elevata umidità e dell’alta temperatura dell’aria dovuta all’alta pressione dell’Oceano Pacifico.

Pubblicato per la prima volta nel 2005

Peso/leggerezza, su e giù, alto e basso e secco/bagnato

2006.04-2006.10Prima pubblicazione

Viene esaminata la relazione tra secchezza/umidità (dry/wet) in termini di sensazione e peso/leggerezza e vengono discusse

brevemente le ragioni della correlazione tra pesante = bagnato e leggero = secco.

In generale, i gas sono più pesanti dei liquidi a parità di volume della stessa sostanza.

Il gas, che dà all'uomo una sensazione di secchezza, ha una minore densità di distribuzione molecolare come sostanza e un minor numero di molecole per volume, e quindi si sente più leggero.

D'altra parte, il liquido, che dà una sensazione di bagnato ai sensi umani, ha una densità di distribuzione molecolare più alta come sostanza e un numero maggiore di molecole per volume rispetto al gas, e quindi sembra più pesante.

I liquidi pesanti sono orientati verso la terra, il suolo, dalla gravità. Il gas leggero, invece, non risente molto della gravità ed è orientato verso il cielo.

Pertanto, la leggerezza e il peso sono correlati rispettivamente alla secchezza e all'umidità.
Inoltre, è correlato alla secchezza nel cielo e all'orientamento verso il cielo, e all'umidità nella terra, al suolo e all'orientamento verso il basso.

Ad esempio, una pallina di piombo pesante sarà più umida e una pallina da ping-pong leggera più secca nello stesso volume.

Ad esempio, una pallina da ping-pong leggera sembra essere più umida di una pallina di piombo pesante.

Oppure, nell'intonazione, si ritiene che le note più alte siano percepite come leggere e asciutte, mentre quelle più basse siano percepite come pesanti e bagnate.

Anche negli esseri umani, una persona dal passo leggero sarebbe percepita come asciutta, mentre una persona lenta sarebbe percepita come bagnata.

Una persona che apprezza la leggerezza ed è orientata verso il cielo e i cieli (come un nomade) sarà percepita come asciutta. D’altra parte, una persona che apprezza la pesantezza ed è orientata verso la terra sottostante (ad esempio, un contadino) sarà percepita come umida.

Per inciso, quanto meno densa è la leggerezza, tanto più sottile è la sensazione, mentre quanto più densa è la pesantezza, tanto più densa è la sensazione. L’esistenza della parola “leggerezza” spiega questa situazione.

Esiste anche una relazione tra la magrezza e la leggerezza e la freddezza delle persone, in quanto viene utilizzata la parola “freddezza”.

In sintesi, per i sensi umani.
Secco” = “leggero (in alto, in alto)” = “sottile (pallido)” (= “freddo”)
Umido” = “pesante (in basso)” = “scuro” (cioè “caldo”).
Si può affermare che la correlazione tra il

Pubblicato per la prima volta nel 2006

Morbidezza (softness), compattezza (hardness) e secchezza o bagnatura

2006.04Prima pubblicazione.

Abbiamo esaminato la relazione tra asciutto/bagnato (dryness/wetness) in termini di sensazione e morbidezza o fermezza, e abbiamo discusso brevemente il motivo per cui si crea la correlazione tra morbido (soft) = bagnato e duro (hard) = asciutto.

Le lenzuola, i cuscini e gli indumenti che danno all'uomo una sensazione di morbidezza, si adattano dolcemente alla pelle umana e riempiono gli spazi vuoti tra di loro. Anche un letto ad acqua o un temperino con impugnatura in gel, ad esempio, aderiscono alla pelle e la sensazione è piacevole.

In questo senso, una controparte morbida è bagnata in quanto riempie lo spazio tra voi e la vostra pelle ed è flessibile e integrata.

Tuttavia, quando ci si allontana dalla pelle, come nel caso di un futon o di un cuscino asciutto, si può dire che il tessuto bagnato si adatta comodamente alla pelle e, allo stesso tempo, mantiene una secchezza che è facile separare dalla pelle.

D'altra parte, se il nastro adesivo è morbido sulla pelle al primo contatto, ma si attacca alla pelle e resiste quando si cerca di staccarlo, è veramente bagnato.

Quando è addosso all'utente, deve essere morbido e adattarsi ragionevolmente bene per chiudere lo spazio tra l'utente e il nastro. (D'altra parte, quando vi lascia, dovrebbe lasciarvi rapidamente. Questo è ciò che è meglio per noi. È considerato il più confortevole per l'essere umano.

D'altra parte, una lastra di plastica dura che dà agli esseri umani una sensazione di durezza non si adatta alla pelle umana, creando un grande spazio, o costringendo la pelle a essere grumosa e dura e meccanicamente compressa. Questa sensazione fa sentire gli esseri umani secchi e privi di un senso di unità.

Anche nel caso degli esseri umani, il legislatore o il funzionario inflessibile e "rigido" dà all'altra persona una sensazione di aridità, di secchezza e di mancanza di interesse.

D'altro canto, si può dire che un assistente di volo che risponde

in modo flessibile agli altri e li tratta con compassione dia loro una sensazione moderatamente umida o “bagnata”. Affinché la società funzioni bene, questa “umidità” è necessaria.

Secco-bagnato, linearità e curvatura

Pubblicato per la prima volta nel settembre 2006

Viene esaminata la relazione tra la sensazione di asciutto/bagnato (dry/wet) e la linearità e curvatura, e vengono discusse brevemente le ragioni della correlazione tra “lineare = asciutto” e “curvilineo = bagnato”.

Per quanto riguarda la sensazione di asciutto/bagnato e la direzione di marcia degli oggetti e degli altri oggetti, può valere la seguente relazione.

Un oggetto che si muove in linea retta ha la sensazione di asciutto.

Questo perché l’oggetto ha la libertà e l’indipendenza dall’ambiente circostante per mantenere la sua direzione originaria, senza essere influenzato dall’ambiente circostante quando sta andando.

D’altra parte, un oggetto che oscilla, traballa o vacilla e cambia direzione è percepito come bagnato.

Questo perché, mentre avanza, subisce l’influenza e l’interferenza dell’ambiente circostante, cambiando rapidamente la direzione in cui puntava inizialmente, e in questo senso è diventato un essere dipendente e regolato dall’ambiente

circostante.

In termini di carattere umano, si può dire che coloro che sono dritti, diretti e rigidi sono percepiti come secchi, mentre coloro che cambiano o piegano flessibilmente le loro opinioni sono percepiti come umidi.

(c) Pubblicato per la prima volta nel 2006

Levigatezza, disomogeneità/protrusità e umidificazione, secchezza

Pubblicato per la prima volta nel gennaio 2009

Abbiamo esaminato la relazione tra secchezza/umidità (dry/wet), levigatezza e irregolarità nei sensi e abbiamo considerato la correlazione tra "irregolarità e sporgenze = dry" e "levigatezza = wet".

Un manufatto con una superficie lucida, liscia, impeccabile e minuziosamente levigata dà un senso di unità con la superficie della pelle, grazie alla continuità e alla mancanza di protuberanze e spazi vuoti tra la superficie e la pelle, che dà una sensazione di bagnato.

Al contrario, gli oggetti spigolosi, appuntiti, sporgenti, irregolari, graffiati o privi di levigatezza non danno un senso di unità con la superficie della pelle e quindi danno una sensazione di secchezza all'utente.

Questo si estende alle personalità umane e così via, e si può dire

che una persona che non ha una personalità sporgente o appuntita può sentirsi bagnata, mentre una persona con una personalità spigolosa e sporgente, come un angolo retto, può sentirsi asciutta.

In relazione a ciò, possiamo dire che anche il grasso, i lubrificanti e i liquidi lubrificanti che hanno un effetto di scorrimento e di levigazione della superficie danno una sensazione di bagnato.

Collegamento, aggancio, distacco e bagnatura, secchezza

Pubblicato per la prima volta nel gennaio 2009

Abbiamo esaminato la relazione tra asciutto/bagnato (dry/wet) in termini di percezioni sensoriali e di collegamento (linking, docking) e la correlazione tra linking, docking = wetness e detachment = dryness.

Qualsiasi persona o oggetto che abbia la capacità di compiere un atto di collegamento, linking (collegamento) o docking (aggancio), mettendo in contatto persone con persone o oggetti, è percepito come bagnato nella sua essenza.

Il ruolo di intermediario, di mediatore tra le persone, è un ruolo umido e chi preferisce un ruolo del genere può dirsi umido.

Anche la natura del sesso, in cui un essere umano, un uomo e una donna sono uniti e attraccati, è un ruolo umido.

Si può anche dire che gli accoppiatori che collegano i vagoni dei treni tra loro, le stazioni di attracco dei razzi, i moli delle navi, ecc. sono tutti di natura umida.

D’altro canto, l’atto del distacco (sganciamento, sganciamento) può essere definito secco.

Appiccicosità e umidità.

Pubblicato per la prima volta nel gennaio 2009

Esaminare la relazione tra l’appiccicosità (bagnato) in termini di percezione sensoriale e il muco, e discutere la correlazione tra “appiccicoso = bagnato”.

Il muco, un liquido che si attacca e aderisce all’ambiente circostante, dà la sensazione di bagnato.

Il muco ha il ruolo di attaccare gli oggetti l’uno all’altro e, nel farlo, cambia forma in modo flessibile a seconda della forma dell’oggetto, il che lo rende umido.

Il muco, come il liquido adesivo e il succo d’amore che fuoriesce dai genitali di uomini e donne durante il sesso, è umido perché svolge il ruolo di legare e unire l’oggetto all’oggetto.

A questo proposito, si può dire che il muco appiccicoso o che non lascia l’oggetto una volta attaccato è essenzialmente umido.

Insidia

Pubblicato per la prima volta nel luglio 2006

Ho cercato di organizzare il concetto di insidia come una sintesi di oscurità (yin) e umidità (dampness) in termini di percezione sensoriale.

L'insidia è una sintesi di oscurità (yin) e bagnato (umidità) in termini di percezione sensoriale.

Nella nostra vita quotidiana, pozzanghere e simili sono difficili da asciugare al buio perché non ricevono la luce del sole e rimangono per sempre come acqua liquida e bagnata, mentre alla luce si asciugano e diventano asciutte quando vengono esposte alla luce del sole.

In breve, la relazione è che luce = asciutto e buio = bagnato.

L'insidia può essere considerata composta da diversi elementi:
(1) [umido]

(1) Sono appiccicosi e appiccicosi con i loro partner "bagnati", e lavorano ripetutamente e frequentemente con loro.

(2) Comportamento negativo, negativo o controproducente nei confronti di una persona "oscura". Fare cose che l'altra persona

non vuole fare, come bullismo o molestie.

(3) [Oscurità] Fare cose illegali, cose che sarebbero condannate se venissero rivelate, o cose che non è permesso fare. Si tratta di cose come commettere atti violenti, derubare le persone del loro denaro o violare i diritti umani come lo stupro.

(4) [Dark] Fare in segreto dietro le quinte. Fare in segreto dietro le quinte. Non deve essere rivelato. In apparenza, comportarsi come se si stesse facendo qualcosa di buono o nulla. Decorare bene la superficie per far sembrare che all'esterno sia tutto a posto. Oppure, in superficie, fingono di essere amichevoli e parlano dietro le quinte.

Questo tipo di insidia nelle relazioni interpersonali è comune nel clima sociale umido, umido e umido del Giappone e nella società dei mura, ed è una caratteristica della cultura giapponese.

Può anche essere vista come una caratteristica femminile, con frequenti contatti interpersonali e una propensione a decorare le superfici.

Pubblicato per la prima volta nel 2006

Umidificazione e deumidificazione.

Pubblicato per la prima volta nel novembre 2009.

Abbiamo cercato di organizzare l'umidificazione e la deumidificazione in termini di aumento o diminuzione del numero di molecole per unità di volume e del suo effetto sui sensi umani.

Aumentare il numero di molecole per unità di volume, rendendolo più denso, è l'umidificazione.
La deumidificazione consiste nel ridurre il numero di molecole per unità di volume, ovvero nel renderlo meno denso.
Questo è il ruolo dei deumidificatori e degli umidificatori convenzionali.

Aumentando la velocità molecolare
Le forze intermolecolari hanno meno probabilità di funzionare.
Questo equivale alla deumidificazione.
Aumenta il numero di collisioni con la pelle e così via. Questo fenomeno si chiama umidificazione. Aumento del calore e dell'umidità in estate.

Aumenta il numero di impatti molecolari con la pelle. Questo costituisce un'umidificazione.
Riduzione del numero di impatti molecolari sulla pelle. Questo si chiama "deumidificazione".

Avvicinare la direzione del movimento delle molecole. Questo si chiama "umidificazione". Si parla di "umidificazione".
La direzione della traiettoria delle molecole è reciprocamente separata. Questo equivale alla deumidificazione. La direzione della traiettoria molecolare è la separazione reciproca dalla pelle.
Il problema è come controllare la direzione del movimento molecolare in modo che sia reciprocamente accessibile e distaccata da una macchina.
Il tutto dovrebbe essere realizzato con programmi informatici e realtà virtuale.
In un magnete, N e N insieme e S e S si respingono e sono

asciutti separati, N e S si attraggono e sono bagnati insieme.
Per gli ioni carichi, gli ioni positivi e positivi e gli ioni negativi e negativi sono separati a secco. Gli ioni negativi e positivi sono bagnati quando sono attaccati l'uno all'altro.

Indice di disagio e senso di umidità

Novembre 2009 Pubblicato per la prima volta.

L'indice di disagio è caldo e umido in estate e alto. Dovrebbe essere alto in caso di temperatura e umidità elevate.

Ad alta temperatura, la velocità delle particelle molecolari è elevata.
Ad alta umidità, il numero di particelle molecolari è elevato.

Se il numero di particelle molecolari nell'aria per ora di contatto con la pelle aumenta oltre un certo livello, si prova disagio.

La sensazione è di bagnato quando il contatto è continuo per lunghi periodi di tempo e di asciutto quando il contatto è breve.
Il sudore è fastidioso se non si asciuga. Il sudore non evapora a causa dell'elevata umidità e non c'è abbastanza spazio per l'aria per catturare l'umidità del sudore. Il vapore acqueo è già saturo nell'aria.

Simulazione della sensazione di umidità

Novembre 2009 Pubblicato per la prima volta.

Abbiamo considerato come simulare la sensazione di umidità dal punto di vista uditivo e tattile.

Nel senso tattile, è proporzionale al numero di particelle all'ora che colpiscono la parete equivalente alla pelle - iperbolico e percepisce più bagnato = più umidità.
Nel senso della vista, il numero di particelle all'ora è proporzionale al numero di particelle che saltano nei nostri occhi - iperbolico, e più bagnato = più umido.
Nel senso dell'udito, è proporzionale al numero di suoni all'ora che saltano nelle nostre orecchie - iperbolico, più bagnato = più umido.

Se la velocità delle particelle è alta, colpiscono molto. Se la velocità è bassa, ne colpiscono solo alcune. A parità di numero di particelle, la temperatura elevata viene percepita come più umida.

Se il numero di particelle è elevato, ne vengono colpite molte. Se il numero di particelle è piccolo, ne vengono colpite solo alcune.

Più alta è la pressione, più alta è l'umidità. La pressione e l'umidità hanno una relazione proporzionale e iperbolica.
A parità di numero di molecole, più piccolo è il volume, più alta è la temperatura, più alta è la pressione e più alta è l'umidità.

Modelli di movimento secco e umido.

Novembre 2009 Pubblicato per la prima volta.

Una logica lineare e a gradini è secca.
Un analogo curvo è umido.

Veloce è secco.
La lentezza è umida.

È secco allontanarsi e seguire linee parallele.
È bagnato per avvicinarsi.

Gas-liquidità, secco-bagnato ed espansione, non espansione orientata.

Novembre 2009 Prima pubblicazione.

Spiega che la secchezza è associata all'espansione e all'orientamento all'espansione, mentre la bagnatura è associata alla non espansione e all'orientamento a volume costante.

Quando le molecole di un gas secco vengono lasciate sole, il loro volume si espande e si diffondono, si espandono e si diffondono sempre di più in tutte le direzioni verso nuovi luoghi.
I gas, invece, sono pieni di spirito pionieristico per espandersi in un nuovo mondo.
L'essenza del gas secco è espandere, espandere, espandere.
Le molecole di gas secco sono di natura globale e universale perché mirano a diffondersi in tutto il mondo e in tutto il globo.
Le molecole di gas secco sono individualiste e meno coerenti perché si espandono universalmente.

La natura delle molecole di gas secco è maschile e occidentale.

Al contrario, i liquidi umidi sono costanti nel volume, non si espandono, non si allargano e sono uno status quo. Se lasciati in pace, non cercano di diffondersi dalla loro posizione originale.
Cercano di mantenere la coesione, il territorio e l'unità in modo locale, regionale e circoscritto. È una comunione, o meglio, è un tentativo di mantenere le molecole vicine le une alle altre, piccole e compatte, e di riunirsi in modo da minimizzare la loro superficie. Un raggruppamento di molecole in modo chiuso tra loro. Le molecole si uniscono tra loro per formare un'unione o un gruppo.

La natura delle molecole liquide bagnate è a dominanza femminile e tradizionale giapponese.

Fin dall'inizio dell'era moderna, il Giappone ha seguito il percorso espansivo secco dell'Occidente e ha cercato di seguire il proprio percorso espansivo.
Anche se non si tiene conto dell'influenza dell'Europa e degli Stati Uniti, si può affermare che la leggera tendenza espansiva del Giappone e della Cina è dovuta al fatto che l'influenza degli uomini secchi rimane in minima parte, piuttosto che essere esclusivamente concentrata sulle donne bagnate.

Aromi, profumi, profumi e secchezza, bagnato

Novembre 2009 Pubblicato per la prima volta.

Anche l'olfatto può avere una sensazione di secchezza o di umidità.

L'odore della menta provoca una sensazione di secchezza.
In alternativa, le bevande con un forte senso di droga, come le bevande nutrizionali, producono una sensazione di secchezza.

L'odore del brodo di bonito provoca una sensazione di umidità.
Il profumo dolce delle pesche provoca una sensazione di bagnato.

Psicologia generale

Personalità e identità secco-umido

Pubblicato per la prima volta nel luglio 2004

Ho considerato la relazione tra la secchezza/umidità della personalità e la facilità di stabilire l'identità (autoidentità).
Possiamo pensare che sia "secco = più facile stabilire l'identità" e "bagnato = più difficile da stabilire".

Il concetto di identità fu proposto originariamente dallo psicologo Erikson, E.H. Il concetto di identità fu proposto originariamente dallo psicologo Erikson, E.H.
Spesso tradotto come “identità di sé”, si riferisce al mantenimento di un senso di sé coerente e continuo.

In Occidente si dice che l’identità individuale nasca dalla separazione tra sé e gli altri durante l’infanzia.

Quando si verifica la separazione tra sé e gli altri, si è diversi dagli altri, si è un’entità indipendente e si devono prendere una serie di decisioni indipendentemente dagli altri. Da lì, la volontà indipendente di muoversi in questa direzione, basata sul proprio giudizio e sulla propria responsabilità, cresce naturalmente e si afferma fino all’adolescenza.

A questo proposito, si può dire che la costituzione di un’identità personale richiede un’asciugatura della percezione di sé e degli altri come esseri separati, reciprocamente discreti e indipendenti.

D’altra parte, chi non ha un’identità solida ed è costantemente influenzato e in sintonia con i movimenti degli altri intorno a sé, ha un carattere umido che cerca costantemente di mantenere un senso di unità e integrazione con l’ambiente circostante.

Se chiamiamo persona che ha uno spirito di autodisciplina e decide la direzione del proprio progresso con la propria volontà e responsabilità una persona che ha stabilito un’identità, possiamo dire che il mantenimento di tale identità presuppone l’asciuttezza dell’Io, che è indipendente dagli altri e in grado di muoversi separatamente e indipendentemente dall’ambiente circostante.

Il concetto di identità è più probabile che si instauri in una società arida come quella occidentale, mentre è meno probabile che si instauri in una società umida come quella giapponese o dell’Asia orientale, dove ci si aspetta che le persone siano costantemente in sintonia con l’ambiente circostante e che siano

sepolte in esso.

Il fatto che il concetto di identità sia di derivazione occidentale e non abbia ancora una traduzione appropriata in Giappone è la prova che in una società umida come quella giapponese era difficile per gli individui stabilire una solida identità. Questa è la prova che in una società umida come quella giapponese era difficile per gli individui stabilire un'identità solida.

L'umido e l'amore

2005.03-2005.05Prima pubblicazione

Crediamo che l'amore sia umido perché dà un senso di unità, fusione, attaccamento, adesione e connessione con l'altra persona.

L'amore indica generalmente l'amore umano, l'amore tra uomo e donna o l'omosessualità.

L'amore è.
(1) Innamorarsi di una persona. Essere "vicini" a quella persona. Desiderare di stare "con" la persona amata per sempre. "Possedere" la persona che si ama.

(2) Fare tutto per la persona che si ama. (Aiutare e servire). Dare o rinunciare a tutto per la persona che si ama. (Sacrificio).

(3) Avere una "connessione" di sentimenti con la persona che si ama.

(4) Stare per sempre con la persona amata e non volerla lasciare (attaccamento). Quando le persone intorno a voi cercano di allontanarvi, voi opponete una disperata resistenza.

Tutto questo tipo di amore ci dà un senso di unità e fusione con l'altra persona, un senso di attaccamento, adesione e connessione. In questo senso, possiamo dire che l'amore è umido.

D'altra parte, l'amore può essere considerato non solo umido, ma anche secco.

L'affetto secco si esprime sotto forma di cura dell'altra persona, rispettando la sua privacy e il suo libero arbitrio, non interferendo con lei e permettendole di fare ciò che vuole.

Se cercate di avvicinare l'altra persona perché desiderate un senso di unicità (essere con l'altra persona), questo può portare a costringerla e a disturbarla. Al contrario, è un amore asciutto quello che cerca di lasciare che l'altra persona abbia il proprio mondo, di farle fare ciò che vuole, di darle libertà decisionale e di darle la soddisfazione dei suoi desideri.

Nota: Questo articolo si basa sulle mie impressioni sull'episodio finale dell'anime "La fanciulla della luna senza Dio", andato in onda alla fine del 2004.

Sul "cielo", il secco e l'umido

2005.03-2006.01Prima pubblicazione

Il concetto di “paradiso” (terra di pace) è l’ambiente ottimale che l’uomo ha originariamente nel cuore e che desidera, dove l’umidità è ottimizzata.

La fonte dell’affetto umano è la vera casa, la terra della pesca, il paradiso, dove tutti i cuori sono a proprio agio.
Dovrebbe essere l’emozione desiderata nel profondo del cuore, l’emozione più calda che muove il cuore ed è fonte di ispirazione.

Il cuore umano è costituito da un “nucleo umido nel profondo” e da un “guscio secco” che lo protegge.
Il nucleo umido è la fonte di sensazioni calde, morbide e piacevoli ed è la fonte delle emozioni e dell’amore. Questo è il “paradiso” (nella mente).

Piuttosto che il “paradiso” nell’aldilà, possiamo dire che il suo paesaggio originale esiste nel cuore umano.

Il concetto di “paradiso” è l’ambiente ottimale che gli esseri umani desiderano nel loro cuore.

È ingenuo e vulnerabile e deve essere protetto da un guscio asciutto.

Il guscio secco è ciò che protegge il nucleo umido e dà alla mente una prospettiva fredda, calma, sobria e obiettiva.

Una persona con un grande nucleo umido è dominante femminile e una persona con un guscio secco spesso è dominante maschile.

Il vero paradiso, l’oasi o il paesaggio originale del paradiso, che dà pace alla mente, è nel cuore.
Il paradiso, o l’oasi, si percepisce quando si ha una relazione d’amore.
Il paradiso, l’oasi, è umido, pieno di acqua e di verde. È anche umido, un punto che implica una sensazione di unità con gli

altri, una sensazione di essere insieme e attaccati.
Il paradiso è visto come un mondo caldo, luminoso, pieno di luce.
Il cielo è secco, nel senso che è asciutto, pieno di sensazioni asciutte, non secche, non fastidiose.

Il cielo è l'ambiente che viene percepito come ottimale per gli esseri umani e l'umidità del cielo (o del luogo in cui viene percepita) è l'umidità ottimale per gli esseri umani. L'umidità del cielo (o del luogo in cui viene percepita) è l'umidità ottimale per gli esseri umani.

Nota: questo articolo si basa sulle mie impressioni sull'episodio finale dell'anime "The Maiden of the Godless Moon", trasmesso alla fine del 2004.

2005-2006 prima pubblicazione.

Verifica delle teorie di psicologia sociale esistenti

I modelli di comportamento sociale che si sono confermati sull'asse asciutto/bagnato sono stati verificati rispetto alle teorie convenzionali della psicologia sociale.

(Per maggiori dettagli su questi contenuti, si veda la sezione Materiali).

La secchezza/umidità e la sua relazione con le 5 dimensioni della personalità Big Five

Pubblicato per la prima volta nel settembre 2006

La teoria dei big five della personalità è una teoria dei tratti di personalità che sostiene che la personalità può essere spiegata in modo esaustivo da cinque dimensioni principali dei tratti.

I Big Five sono i fattori emersi dall'analisi fattoriale di una serie di parole che descrivono le caratteristiche della personalità.

La relazione tra i Big Five e la secchezza-umidità può essere riassunta come segue: (1) Nevroticismo nevrotico

(1) Nevroticismo Nevroticismo interpersonale chiuso ed esclusivo se bagnato. Secco se sono poco diretti e poco disposti a fare progressi nelle relazioni interpersonali.

(2) Estroversione Estroversione Umida se orientata verso gli altri. Secca se è orientata al mondo esterno senza persone.

(3) Apertura L'apertura verso l'altro e l'apertura verso tutti è comune alla secchezza.

(4) Accordi cooperativiLo sviluppo e il mantenimento di relazioni interpersonali e il rafforzamento dei legami con gli altri sono orientati verso l'umido.

(5) Serietà, CoscienziositàIl tentativo di mantenere un atteggiamento sincero con o senza gli altri è autonomo e secco. Bagnata, quando cerca di mantenere un atteggiamento sincero, con l'obiettivo di stabilire buone relazioni con gli altri.

Pubblicato per la prima volta nel 2006

Relazioni interpersonali asciutte e bagnate e stress

(c) Pubblicato per la prima volta nel maggio 2002

Dal punto di vista della salute mentale nelle aziende e nelle scuole, abbiamo discusso di come le relazioni interpersonali secche/umide possano essere collegate allo stress mentale.

In questa sezione si discute di come le relazioni interpersonali secche/umide possano essere collegate allo stress mentale dal punto di vista della salute mentale nelle aziende e nelle scuole.

Gli stress percepiti quando le relazioni interpersonali sono asciutte includono.

(1) La sensazione di solitudine e di impotenza per il fatto che nessuno può aiutarli, che può essere una fonte di stress psicologico.

(2) [Orientamento all'originalità] Nel corso del loro lavoro, devono sperimentare attivamente nuove procedure e procedimenti mai sperimentati prima, e la paura di addentrarsi in un ambito così sconosciuto o di commettere errori nel processo di prova ed errore è una fonte di stress psicologico.

D'altra parte, quando le relazioni interpersonali sono bagnate, si possono avvertire i seguenti stress: (1) Orientamento all'interdipendenza.

(1) Orientamento all'interdipendenza: Poiché monitoriamo e controlliamo i movimenti dell'altro, se l'altro ci tira giù può essere molto dannoso e diventiamo ansiosi perché non sappiamo quando lo farà, il che porta all'affaticamento mentale. Questo può portare alla stanchezza mentale.

Questo rende difficile avere un senso di liberazione mentale, il

che porta allo stress.

(2-1) Quando i colleghi fanno gli straordinari, sono costantemente pressati dalle persone che li circondano a fare gli straordinari, e questo li opprime mentalmente, causando stress.

(2-2) Se uno non rispetta le tendenze che lo circondano, viene immediatamente ridicolizzato.

(3) A causa del loro forte desiderio di stare insieme e di affetto, vogliono verificare costantemente se sono in sintonia con gli altri.

(4) Antiprivacy: È normale che le persone controllino costantemente il loro comportamento con gli altri intorno a loro, come quando lavorano in una grande stanza sul posto di lavoro (gli occhi di ogni persona fungono da "telecamera di sorveglianza vivente"). cosa. Questo li fa sentire come se la loro privacy fosse invasa, con conseguente stress.

(5) Regolamentazione: Le regole e le restrizioni sono così rigide da causare stress.

(6) (Collettivismo) Tutto avviene al ritmo del gruppo e questo può portare allo stress, soprattutto se non si è bravi nella vita di gruppo. Inoltre, poiché devono anteporre gli interessi e la sopravvivenza del gruppo ai propri, devono sacrificare la propria vita privata, il che provoca stress.

Alla luce dei risultati della discussione precedente, è probabile che le relazioni interpersonali più umide portino a un maggiore stress. È più facile trascorrere il tempo senza stress quando le relazioni interpersonali sono ragionevolmente asciutte. In questo senso, è necessaria una deumidificazione sociale, ovvero la rimozione dell'umidità dalle relazioni interpersonali nella società in generale.

Due libertà.

Nov. 2009 Prima pubblicazione.

Riteniamo che esistano due tipi di libertà: la libertà secca e quella umida.

La libertà può essere.
Liquida, umida, ammortizzata.
Gassosa, secca e discreta
Esistono due tipi di libertà.

La libertà del tipo a cuscino è una libertà vincolata ma flessibile, che permette di trasformarsi e muoversi liberamente intorno a sé con egoismo e indulgenza, mantenendo una calda unità con l'ambiente circostante. Tuttavia, se si applica una pressione eccessiva oltre un certo livello, i limiti del cuscino vengono superati e nuotare diventa impossibile.

Il tipo di libertà discreta è la libertà di muoversi liberamente, reciprocamente discreta e senza vincoli reciproci.

Rilassamento e secchezza, bagnatura.

Novembre 2009 Prima pubblicazione.

Consideriamo che esistono due tipi di rilassamento: il rilassamento secco e il rilassamento umido.

Il rilassamento umido è il rilassamento quando si è in compagnia.
Il rilassamento quando si è da soli è il rilassamento secco.

Ingegneria.

Sulla natura asciutta/umida del design del prodotto

2003.6-2004.7Prima pubblicazione

Qui di seguito sono riassunte le differenze nella progettazione dei prodotti tra il clima organizzativo secco e quello umido di un'azienda in termini di prodotti progettati e realizzati.

I prodotti, come gli elettrodomestici, le apparecchiature informatiche e le apparecchiature audiovisive, possono essere suddivisi grossomodo in due categorie: prodotti secchi e prodotti umidi.
I prodotti umidi hanno le seguenti caratteristiche.

(1) [Progettazione chiusa] I prodotti sono chiusi all'interno dell'azienda. Ogni azienda utilizza i propri componenti e non c'è compatibilità con altre aziende. Le interfacce non sono aperte al pubblico. Le periferiche sono applicabili solo ai prodotti dell'azienda e non possono essere installate nei prodotti di altre aziende per incompatibilità. La sostituzione delle parti è

possibile solo attraverso riparazioni interne.

(2) [Componenti collettivi] Le parti sono incorporate, integrate e integrate in un'unica unità. Le parti sono attaccate l'una all'altra e lo smontaggio richiede uno sforzo notevole. Un esempio tipico è quello di un prodotto come una fotocamera digitale, in cui le parti di precisione sono unite tra loro in modo da essere difficilmente smontabili.

I prodotti progettati e realizzati da un'azienda con una cultura organizzativa umida sono spesso prodotti umidi. Ad esempio, i prodotti progettati e realizzati dai produttori giapponesi di elettrodomestici (condizionatori d'aria, aspirapolvere, frigoriferi, ecc.), di apparecchiature informatiche e di comunicazione (fotocamere digitali e telefoni cellulari), di apparecchiature audiovisive (registratori DVD) e di altri sistemi di cucine, che non sono soggetti agli standard dei produttori europei e americani, sono tutti realizzati in modo umido. Questo è spesso il caso.

I prodotti realizzati a secco, invece, presentano le seguenti caratteristiche:

(1) [Design orientato all'apertura] Devono essere aperti al mondo esterno. I prodotti sono aperti ad altre aziende. I componenti realizzati da un estraneo possono essere portati e sostituiti. L'interfaccia è aperta al pubblico.

(2) [Parti individualiste] Il prodotto può essere facilmente smontato in pezzi. I prodotti possono essere facilmente smontati in unità di moduli.

In breve, i prodotti secchi sono caratterizzati dal fatto che anche i dilettanti possono facilmente assemblare i prodotti raccogliendo parti discrete di standard comuni realizzate da varie aziende esterne.

I prodotti progettati e realizzati da aziende con una cultura organizzativa asciutta sono spesso prodotti asciutti. Esempi tipici sono il PC IBM progettato da un produttore europeo e americano di elettronica o le cucine di sistema prodotte da un produttore

europeo e americano di attrezzature per l’edilizia.

Tuttavia, in molti casi, anche gli standard che a prima vista sembrano asciutti e apparentemente standardizzati sono stati creati quando il prodotto di un’azienda è diventato più forte e ha eliminato lo standard di un’altra azienda (ad esempio, lo standard del nastro video VHS). In questo senso, gli standard secchi che oggi sembrano aperti al mondo sono uno sviluppo degli standard chiusi e proprietari di un’azienda, o standard umidi.

Progettazione di interfacce umide

Viene presentata una breve sintesi di principi di progettazione concreti su come migliorare l’interfaccia utente umida di computer e robot, che è stata criticata per essere troppo secca.

Lo scopo del testo è quello di applicare alle interfacce utente dei computer le conoscenze precedentemente riassunte sull’umido nelle relazioni interpersonali.

Le interfacce informatiche convenzionali (la parte del computer a diretto contatto con l’utente) sono note per essere secche e scomode da usare. In altre parole, i computer tradizionali sono meccanici e impersonali e si comportano come “estranei” distanti per l’utente, con qualsiasi relazione costruita tra l’utente e il computer inizializzata premendo l’interruttore di reset. I computer eccellono anche nei calcoli logici e hanno regnato nella società umana come incarnazione della razionalità e della

scienza.

Tuttavia, tali caratteristiche dei computer sono incompatibili con la radicata umidità psicologica degli utenti umani. Per questo motivo, i computer sono stati accusati di essere fondamentalmente “impersonali” nel loro comportamento.

Ma il problema di un’interfaccia troppo secca è stato trascurato per molto tempo. L’ingegneria dell’usabilità come tecnica per migliorare l’usabilità dei computer tradizionali si è concentrata esclusivamente sul perfezionamento degli aspetti razionali e meccanici dei computer e sul miglioramento della loro capacità di servire l’uomo come strumenti unilaterali e inorganici.

Qui di seguito propongo una nuova metodologia, la “wet interface”, come soluzione ai problemi sopra citati. Nella sezione che segue, discuteremo di come il computer dovrebbe comportarsi per dare una sensazione di bagnato all’utente.

Tradizionalmente, abbiamo cercato di dare una sensazione di bagnato alle nostre relazioni interpersonali. Ciò richiede le seguenti caratteristiche: avere un orientamento alla prossimità psicologica con gli altri (orientamento alla prossimità psicologica). (Orientamento alla prossimità psicologica) e non allontanarsi dagli altri in prossimità di essi. Si può riassumere così. È possibile fare un collegamento contenutistico tra questa idea di base e i principi su come rendere i computer più comodi da usare = principi di usabilità. Il principio di base dell’interfaccia utente bagnata, che dà al computer una sensazione di bagnato, può essere visto come “il computer che cerca di avvicinarsi psicologicamente all’utente, rimanendo con lui e non cercando di lasciarlo”.

Per ricavare il principio di usabilità di dare una sensazione di bagnato al computer, l’autore lo ha tradotto nel livello comportamentale del computer, facendo riferimento alla tabella che riassume i comportamenti che danno bagnato agli altri, che è stata rivelata nella mia precedente ricerca.

Si noti che gli stessi comportamenti di bagnatura possono non essere sempre considerati desiderabili tra gli esseri umani in primo luogo quando li si trasferisce ai computer. (Ci sono anche molti effetti dannosi che fanno sentire le persone infastidite e soffocate. Per questo motivo, abbiamo cercato di stabilire un principio basato sulla “desiderabilità”, ovvero su come rendere i movimenti di un computer umidi e desiderabili per la convivenza, un “carattere” (personalità) desiderabile.

Di seguito sono riportati, sotto forma di tabella, i principi di usabilità di base che rendono umidi i computer.

Tabella_42

Questi principi di interfaccia umida possono essere applicati anche agli agenti come persone virtuali sui computer e ai robot che si muovono da soli nello spazio fisico.

Un robot con un atteggiamento umido, che adora e si prende cura dell’utente, fornirà all’utente lo stesso senso di vicinanza e comfort di un animale domestico convenzionale, e l’utente proverà un senso di attaccamento, cura e desiderio di stare con il robot molto più forte rispetto a un robot con un atteggiamento secco. La natura umida di questi robot offre all’utente un “comfort d’uso” diverso da quello dei robot convenzionali che sono semplicemente strumenti o servitori, come la capacità di lavorare o la difficoltà di rompere.

L’interfaccia umida può essere vista come un’interfaccia in cui i computer e i robot cercano di avvicinarsi psicologicamente agli utenti e di legarsi a loro, e si può dire che sia profondamente legata all‘“interfaccia calda” che fornisce agli utenti “calore e calore psicologico”.

Inoltre, applicando i principi di cui sopra, sarà possibile sviluppare computer e robot che adottino atteggiamenti giapponesi o femminili, che tradizionalmente sono stati

considerati umidi.

In futuro, sarà necessario sviluppare linee guida per l'interfaccia umida che possano essere utilizzate immediatamente nel processo di progettazione per disegnare specifiche hardware e software di computer e robot basate su questi principi di usabilità.

(c) Pubblicato per la prima volta nel periodo settembre 2001-giugno 2002.

Informazioni sugli agenti secco/bagnato

(c)2000.8-2001.6 Prima pubblicazione

Una breve discussione sui modi in cui i movimenti sociali delle persone asciutte e bagnate possono essere realizzati su un computer. Un "agente" è un personaggio virtuale realizzato su un computer.

Vorrei simulare su un computer il comportamento sociale di una persona che ha un atteggiamento asciutto/bagnato.
Chiamerò una personalità virtuale secca sul computer "agente secco" e una personalità umida "agente umido".
Ad esempio, il modello comportamentale tradizionale dei giapponesi è umido, quindi possiamo simulare il loro comportamento al computer realizzando un "agente umido".

In primo luogo, vorrei spiegare la mia idea del sistema "agente bagnato", in cui gli esseri umani si danno reciprocamente sensazioni di asciutto/bagnato e gli oggetti (gas e liquidi) danno sensazioni di asciutto/bagnato agli esseri umani, in comune. Più

piccola è l’energia cinetica e maggiore è l’attrazione reciproca tra gli oggetti, più umida è la sensazione.
(1) Il movimento di una persona asciutta (un agente asciutto) dovrebbe assomigliare al movimento delle molecole di gas.
(2) Il movimento di una persona bagnata (agente bagnato) dovrebbe essere simile al movimento di una molecola liquida.
Ciò significa che.
In primo luogo, si consideri il movimento di più agenti secchi.
Poiché l’energia cinetica è grande, il dispositivo si muove ad alta velocità.
Poiché non c’è quasi attrazione reciproca (forza equivalente alla forza intermolecolare), ogni persona può muoversi separatamente e in modo indipendente.
Pertanto, possono muoversi separatamente e in modo indipendente.
Nel caso del movimento di un agente secco, non è necessario considerare la forza intermolecolare, quindi la traiettoria di ciascun agente può essere calcolata e spostata separatamente, senza considerare le interferenze reciproche.
D’altra parte, se si considera il movimento di più agenti umidi, la forza intermolecolare può essere calcolata separatamente, senza considerare l’interferenza reciproca.
Poiché l’energia cinetica è piccola, il movimento è lento.
Poiché la forza di attrazione reciproca (equivalente alla forza intermolecolare) è molto forte, ogni agente deve muoversi in modo tale che i suoi movimenti si attraggano e interferiscano l’uno con l’altro.
Pertanto, ogni agente deve muoversi in modo da attrarsi e interferire l’uno con l’altro.
L’attrazione reciproca si manifesta sotto forma di avvicinamento delle posizioni degli agenti. Di conseguenza, gli agenti bagnati, per i quali funziona l’interattrazione reciproca, diventano vicini l’uno all’altro, con affinità e attaccamento reciproco. In questo senso, si può dire che gli agenti bagnati sono agenti che si “rovinano” a vicenda.
Gli agenti bagnati devono muoversi in modo da interferire l’uno con l’altro, tenendo conto dei movimenti degli altri intorno a loro, e la traiettoria di ogni agente non può essere determinata indipendentemente dagli altri. Pertanto, il calcolo della traiettoria di ciascun agente è molto più complicato di quello di un agente secco ed è più difficile da realizzare.

I movimenti di ciascun agente bagnato possono essere semplificati e programmati, ad esempio, come segue.
(1) Determinare innanzitutto la distanza (velocità) di ciascun movimento in ogni processo.
(2) Calcolare la direzione in cui ci si è mossi. Se ci si muove per la prima volta in futuro, impostare una direzione di movimento arbitraria.
(3) Verificate se ci sono altre persone entro un certo raggio dalla vostra posizione e, in tal caso, memorizzate le loro posizioni.
(4) Se l'altra persona ha memorizzato la sua posizione, calcola la relazione posizionale tra l'altra persona e se stessa, cioè in quale direzione si trova l'altra persona dal suo punto di vista.
(5) Calcolare l'attrazione reciproca tra la posizione memorizzata e la direzione in cui si trova l'altro.
(6) Sintetizza le forze di attrazione reciproca, che si instaurano per il numero di altri che hanno memorizzato la posizione, in ordine, e determina in quale direzione si verrà tirati complessivamente.
(7) Sintetizza la direzione che ha preso e la direzione in cui sarà tirato dall'attrazione reciproca, e infine decide in quale direzione muoversi.
(8) Si muove nella direzione finale determinata, in base alla distanza (velocità) del movimento per processo.
Ripetendo i punti da (1) a (8) per ogni persona, possiamo ottenere il movimento di un agente bagnato. Tuttavia, ci sono ancora alcuni problemi da risolvere.
In (3), per confermare la posizione degli altri entro un certo raggio, dobbiamo ottenere le informazioni sulla posizione di tutti gli altri nello spazio e determinare se si trovano o meno entro un certo raggio. Quando il numero di persone è piccolo, non è un problema, ma quando il numero è grande, è necessario calcolare il numero di persone, il che è un lavoro difficile. Per eliminare questa complicazione, ogni agente dovrebbe essere in grado di rilevare solo gli altri nel suo raggio visivo.
Tuttavia, potrebbe essere difficile ottenere questo tipo di visione su un computer.
Nella (8), quando il robot si muove nella direzione decisa, si assume che si muova a velocità costante, indipendentemente dal tipo di forza gravitazionale che agisce su di lui.
Quello che ho descritto sopra è il caso del movimento di più agenti da una visione d'insieme, a volo d'uccello. A parte questo

approccio, mi concentrerò sul movimento di un agente e indagherò su come l'altro (o un gruppo di altri) differisce dal caso secco nella visione dell'agente, e questo mi permetterà di comprendere la secchezza e l'umidità delle personalità e degli atteggiamenti degli agenti in una forma più vicina a quella delle relazioni umane reali. È possibile cogliere questo aspetto.
Oppure, in combinazione con il concetto di agente mobile, in cui l'agente si sposta liberamente tra i computer di proprietà di più utenti per lavorare, lo stile giapponese, l'attaccamento umido e appiccicoso dell'utente e dell'altro attraverso lo schermo, ecc. (segue l'utente attraverso la rete). Per generare una tale forma di agente. Questo è un altro modo di condurre la ricerca.
In generale, si tratta di quanto segue. Un agente bagnato che ha un senso di affinità con l'utente e lo segue spontaneamente per colmare la distanza tra l'utente e l'agente. Lenisce e guarisce il cuore delle persone. (È considerato tale e può essere un fattore importante per la cura mentale delle persone che oggi sono inclini alla solitudine. In questo senso, un agente bagnato ha le caratteristiche di un agente di "calore" e di un agente di "guarigione". Per ulteriori informazioni sul tipo di atteggiamento che l'agente dovrebbe adottare per percepire il calore, si prega di seguire il link "Warm Interface Design".

In futuro, sulla base dei risultati della discussione di cui sopra, vorremmo simulare al computer il comportamento umano reale in condizioni di asciutto e bagnato. Ad esempio, se lo implementiamo in un sistema in linguaggio Java che produce codice intermedio indipendente dall'hardware del computer, possiamo eseguire le azioni dell'agente su qualsiasi tipo di computer e pensiamo che sarà molto efficace. Inoltre, se i robot medici e assistenziali, in quanto agenti "concreti" in forma fisica, vengono bagnati, possono avvicinarsi psicologicamente a coloro che hanno bisogno di cure e infondere loro il coraggio di vivere, migliorando notevolmente il grado di riabilitazione dei pazienti e il reinserimento dei clienti nella società. A questo proposito, si può affermare che dare ai robot il senso del bagnato è un importante tema di ricerca per il futuro.

(c)2000.8-2001.6 Pubblicato per la prima volta in

Simulazione del moto molecolare a secco (gas) e a umido (liquido)

9 agosto 2004 Pubblicato per la prima volta.

La simulazione del comportamento sociale di persone secche e bagnate può essere considerata simile ai modelli di moto molecolare di gas e liquidi, rispettivamente. In questo caso, abbiamo preso in prestito un programma per computer scritto da un esperto di movimento molecolare, in modo da poter effettivamente confrontare e visualizzare i modelli di movimento molecolare di gas e liquidi.

Il risultato della simulazione del moto molecolare di gas e liquidi in un'applet Java è mostrato nel filmato seguente. Si prega di vedere il filmato per un confronto.

Tabella_43.

Tabella_44

Mentre le molecole di gas secco sono individualiste, liberali, relazionali, mobili, aperte…, le molecole di liquido umido sono collettiviste, regolatrici, relazionali, radicate, chiuse….
Per inciso, le molecole di gas secco sono più simili al comportamento delle persone nelle società occidentali nomadi, pastorali e orientate al sesso maschile, mentre le molecole di liquido umido sono più simili al comportamento delle persone nelle società giapponesi e dell'Asia orientale orientate al sesso femminile e all'agricoltura.

2004.8-9 Prima pubblicazione.

Fibra e secchezza-umidità

Pubblicato per la prima volta nel luglio 2006

Sintesi.
Le fibre che danno una sensazione di asciutto alla pelle umana sono "a impianto sparso", dove l'impianto dei capelli segue il modello D e dà il "tocco sparso" alla pelle umana. D'altra parte, per le fibre che danno una sensazione di bagnato alla pelle umana, le setole sono "densamente piantate" lungo il disegno W e forniscono un "tocco denso" alla pelle umana.

Gli indumenti e i tessuti come salviette, coperte, lenzuola, camicie, ecc. possono essere suddivisi in fibre e tessuti secchi che danno una sensazione di asciutto e fibre e tessuti umidi che danno una sensazione di bagnato, a seconda del loro trapianto di capelli e del modello di fibra.

Le fibre secche hanno punte più spesse, spazi vuoti nell'impianto, una maglia grossolana e un confine evidente tra la

pelle e la fibra.

La sensazione che danno alla pelle è “sparsa”, la convessità della convessità contro la pelle e la sporgenza del tessuto è a bassa densità, rada e vuota. Il suo impianto di peli e il modello di fibre è del tipo “a impianto sparso” del modello D. Le lenzuola asciutte estive e simili sono di questo tipo.

Ciò consente di superare le calde e umide estati giapponesi compensando la sensazione di secchezza delle fibre.

Le fibre bagnate, invece, hanno punte sottili, sono densamente riempite di trapianti di capelli e hanno punte sottili e delicate che coprono la pelle senza spazi vuoti, senza confini tra pelle e fibra.

Le setole sono delicate e fini, le punte delle setole sono fini e coprono la pelle senza spazi vuoti, e non ci sono confini tra la pelle e le fibre. Il disegno delle fibre è di tipo “densamente piantato” W. Gli asciugamani di velluto invernali sono di questo tipo.

Questo permette di superare gli inverni secchi e freddi del Giappone compensando la sensazione di bagnato delle fibre.

Pubblicato per la prima volta nel 2006

gli esseri viventi

Gli organismi come esseri umidi - Gli esseri umani

2002.12-2003.03Prima pubblicazione

Gli organismi non possono sopravvivere senza acqua liquida.

Credo si possa affermare che gli organismi che necessitano di acqua liquida umida per la loro sopravvivenza, compresi gli esseri umani, sono essenzialmente e fondamentalmente umidi.

Gli organismi non possono vivere senza acqua liquida. Negli organismi viventi, compresi gli esseri umani, l'acqua liquida è essenziale e, a questo proposito, possiamo dire che gli organismi viventi sono inseparabili dalla natura "umida" dell'acqua liquida. Si può dire che tutti gli organismi viventi, compresi gli esseri umani, che hanno bisogno di acqua per sopravvivere, sono essenzialmente, fondamentalmente umidi.

La maggior parte degli organismi presenti nel loro corpo è costituita da acqua liquida. Anche gli organismi terrestri, come gli esseri umani, si sono evoluti per vivere sulla terraferma, riempiendo il loro corpo di acqua liquida salata durante il processo evolutivo di passaggio dal mare alla terraferma. In questo senso, gli organismi terrestri hanno "oceani" nel loro corpo. L'acqua di mare è acqua liquida e gli organismi terrestri, compreso l'uomo, vivono sulla terraferma con una sostanza umida chiamata acqua di mare nel corpo, che rende umida la loro stessa esistenza.

Gli organismi, compresi gli esseri umani, hanno spesso del muco all'interfaccia con il mondo esterno. La saliva in bocca, il moccio nel naso, lo sperma durante i rapporti sessuali e il succo dell'amore hanno tutti una qualità appiccicosa e filiforme, che dà una sensazione di bagnato. In questo senso, si può dire che gli esseri viventi sono esseri umidi.

Nessuna persona con una personalità secca può vivere senza acqua liquida, che le dà una sensazione di bagnato, finché è un organismo vivente. A questo proposito, possiamo dire che anche una persona con una personalità asciutta è un'esistenza umida, se andiamo alla radice. Credo che si possa dire che anche le persone con atteggiamenti asciutti sono dominate dall'umido nel profondo delle loro fondamenta.

geologia

Tempo, umidità e umidità

Novembre 2009 Pubblicato per la prima volta.

Cosa dice sull’importanza dell’umidità e del bagnato nel meteo.

La maggior parte delle notizie meteorologiche è dominata da argomenti legati al calore e all’acqua.
Il ruolo dell’acqua e dell’umidità nel meteo è significativo.

L’umidità nell’atmosfera è.
Vapore acqueo gassoso.
Nube liquida, nebbia (liquido in gas, piccole particelle. Piccole particelle.
Pioggia liquida (particelle grandi)
Da dividere in.

I gas in acqua sono.
Bolle gassose (gas in liquidi. Bolle gassose (gas in un liquido, in un fiume, in mare.
Bolle gassose (gas in un liquido. nei fiumi e negli oceani) si dividono in.

Tempo, tempo e acqua, sole, aria

Nov. 2009 Pubblicato per la prima volta.

I componenti del tempo e della meteorologia sono classificati in acqua, sole e aria.

Acqua
Solido = ghiaccio, neve
Liquido = pioggia, nuvole, nebbia/fiume, mare
Gas = vapore acqueo umidità dell'aria

Il sole.
Temperatura termica

L'aria
vento pneumatico

Meteo, meteorologia ed espressioni di particelle molecolari

Novembre 2009 Pubblicato per la prima volta.

Nello spiegare il tempo e i fenomeni meteorologici, suggerisco che sarebbe più facile capire se l'acqua e le altre sostanze fossero rappresentate come particelle molecolari.

Il tempo e i fenomeni meteorologici dovrebbero essere espressi in termini di molecole e particelle di vapore acqueo e aria. Pioggia, nuvole, fronti…….. l'essenza di questi fenomeni può essere facilmente compresa esprimendoli come particelle.

[Applicazione] sulle sensazioni di asciutto e bagnato, sulla personalità e sulla società.

la società in generale

Il rapporto tra il secco-umido dell'ambiente naturale e il secco-umido della società

-dal punto di vista dell'agricoltura (nomade e agraria)
1999.1-2005.8Prima pubblicazione

Abbiamo esaminato la relazione tra la secchezza/umidità della personalità e degli atteggiamenti delle persone e il grado di secchezza/umidità dell'ambiente naturale in cui vivono. Di conseguenza, è stata dedotta una correlazione tra "ambiente secco = nomade = personalità secca" e "ambiente umido = agricolo = personalità umida".

Questa sezione riassume i risultati dell'esame della relazione tra secchezza/umidità dell'ambiente e secchezza/umidità nelle relazioni sociali e interpersonali, soprattutto per quanto riguarda il modo di fare agricoltura.

Le ragioni per cui è stato scelto lo stato dell'agricoltura come asse di considerazione sono.
(1) Si tratta di un settore che è a diretto contatto con l'ambiente naturale nello svolgimento delle sue attività e, in questo senso, è fortemente influenzato dall'ambiente naturale. Ciò è evidente, ad esempio, nella coltivazione di cereali, ortaggi ed erbe, che sono fortemente influenzati dalla temperatura, dalle precipitazioni e dalla velocità del vento.

(2) La sicurezza alimentare è il settore più basilare per sostenere la vita umana. Costituisce la base e il fondamento della società umana ed è molto influente nel determinare la direzione del clima sociale. Nella società giapponese, ad esempio, questo settore non è direttamente collegato all'agricoltura. Ciò è evidente nell'uso diffuso del termine "mura-societal" nella società giapponese, ad esempio, in aree non direttamente collegate all'agricoltura (ad esempio, salute e lavoro), ma che sono caratteristiche dei villaggi agricoli, come le organizzazioni governative e aziendali.

Nel considerare l'impatto della natura arida dell'ambiente naturale su una società, possiamo considerare la natura arida delle relazioni sociali nel settore agricolo, un'industria che è altamente connessa all'ambiente naturale e ha una grande influenza sulla società nel suo complesso, per conto di questa società.

Da una prospettiva globale, l'agricoltura può essere divisa in due categorie: nomade (pastorale) e agricola.

La pastorizia nomade (o pastorale) consiste nello spostarsi con cavalli, bovini, pecore e altri animali (bestiame) alla ricerca di cibo (erba) e acqua per gli animali e dei loro prodotti (latte, carne, pelli, ecc.) per guadagnarsi da vivere. Poiché vivono con animali mobili, la loro vita è dinamica e leggera. Non amano l'accumulo di beni che impedirebbe loro di muoversi e sono orientati al flusso di beni (flow).

L'agricoltura è la coltivazione di cereali (riso, grano, ecc.), ortaggi, frutta e altre piante, e vive dei loro prodotti (frutti, semi, ecc.). Nella misura in cui vive con piante che non possono essere spostate mentre crescono in un luogo, la sua vita è statica e pesante, ed è orientata ad accumulare (immagazzinare) beni e proprietà (possedimenti materiali) rimanendo fissa e immobile in un luogo (immobile).
Il nomadismo (pastorizia) si svolge in un ambiente naturale secco, con piogge relativamente scarse, come il deserto e le

steppe.
L’agricoltura si svolge in un ambiente naturale umido, con piogge abbondanti e acqua abbondante, come nelle zone monsoniche. (Sono necessarie per la crescita delle piante).

Tabella_45

I risultati di un sondaggio condotto tramite il World Wide Web tra il maggio e il 7 1999 hanno mostrato che nomade = secco e agricolo = umido in termini di atteggiamenti (circa 200 intervistati).

Tabella_46

Dalla tabella precedente si può affermare che le relazioni interpersonali nelle società agricole sono umide e quelle nelle società nomadi sono secche.
Perché le relazioni interpersonali nelle società agrarie sono umide e quelle nelle società nomadi sono secche? Le possibili spiegazioni sono le seguenti.

[Collettivismo, orientamento simpatetico (agrarie) - individualismo, orientamento non simpatetico (nomadi)]
Come la semina e la raccolta del riso nella coltivazione del riso, l’agricoltura richiede che un gruppo di persone lavori insieme come un gruppo per svolgere gli stessi compiti di tutti gli altri nell’ambiente, e richiede unità, sincronizzazione e cooperazione

come gruppo con l'ambiente circostante. Pertanto, deve essere umida.
Nell'agricoltura nomade, ogni individuo porta il suo cavallo o il suo bestiame in una direzione diversa per pascolare e spesso agisce da solo e in modo indipendente. Pertanto, deve essere asciutto.
[Orientata all'insediamento e alla cuginanza (agricoltura) - Non orientata all'insediamento e alla cuginanza (nomadismo)].
L'agricoltura è un'agricoltura insediata e orientata all'insediamento, che tende a formare relazioni fisse e interconnesse ed è quindi umida.
L'agricoltura nomade è un'agricoltura non stanziale e non orientata alle relazioni, che si sposta da un luogo all'altro e le cui relazioni si interrompono facilmente e quindi è secca.

Orientata alla relazione (agricoltura) - Non orientata alla relazione (nomade)
L'agricoltura è una relazione in cui i vicini insediati si trovano faccia a faccia ogni giorno e, anche quando sono in conflitto, cadono nella trappola dell'incontro. Pertanto, dovremmo cercare di costruire e mantenere buone relazioni umane (uno stato di armonia) tra le persone che vivono nello stesso luogo, cercando di andare d'accordo il più possibile ed evitando lo scontro. A questo proposito, siate umidi.
I nomadi possono essere vicini oggi, ma domani si separeranno e si allontaneranno l'uno dall'altro. Anche se non sono d'accordo e non vanno d'accordo, se si spostano in luoghi separati e lontani l'uno dall'altro, questo è sufficiente a impedire loro di vedersi. Pertanto, non sono molto interessati a mantenere buone relazioni umane (uno stato di armonia) e sono aridi sotto questo aspetto.

Regolamentazione (Agrarianesimo) - Liberalismo (Nomadismo)
L'agricoltura, come l'irrigazione agricola nella coltivazione del riso, richiede un monitoraggio e un controllo reciproco (ad esempio, in una società di coltivazione del riso, le persone dovrebbero sorvegliarsi a vicenda per assicurarsi che ciascuno non prelevi troppa acqua nel proprio campo senza permesso). In questo senso, è regolamentarista. È normativo e quindi umido in questo senso.
Il nomadismo si muove liberamente nelle vaste praterie, senza essere vincolato da altri. In questo senso, il nomadismo è liberale

e quindi secco.
[Orientamento interdipendente (agricolo) - Orientamento indipendente (nomade)]
L'agricoltura, come l'uso dell'acqua nella coltivazione del riso, è interdipendente dalle persone coinvolte. Quando una persona prende l'acqua di montagna, l'altra ne prende meno. In alternativa, in agricoltura, come nel caso della manutenzione dei corsi d'acqua, delle strade e del raccolto, le persone non possono lavorare da sole e devono aiutarsi a vicenda in modo collettivo. In questo senso, è interdipendente e umido in termini di relazioni interpersonali.
La pastorizia nomade richiede che le persone coinvolte lavorino da sole e indipendentemente l'una dall'altra. Devono andare in giro da soli a cavallo nelle praterie aperte e fare il lavoro di pascolo da soli. In questo senso, sono autosufficienti e hanno relazioni interpersonali secche.

Orientamento denso (agricolo) - Orientamento a dispersione su vasta scala (nomade)
L'agricoltura è un'agricoltura intensiva, in cui le risorse umane e materiali sono concentrate su una piccola area di terreno. Le aree abitate dalle persone coinvolte in questa attività hanno un'alta densità di popolazione. Pertanto, si può dire che sia orientata alla densità (sovraffollamento) e all'umido in termini di relazioni interpersonali.
L'agricoltura nomade è una forma di agricoltura libera e solo poche persone sono distribuite su una vasta area di terreno. Le aree abitate dalle persone coinvolte hanno una bassa densità di popolazione. Si può quindi affermare che l'agricoltura nomade è ampiamente dispersa e ha relazioni interpersonali secche.
La spiegazione di cui sopra può essere riassunta nella tabella seguente.

Tabella_47

Si può quindi affermare che esiste una correlazione positiva tra l'aridità dell'ambiente naturale e l'aridità delle relazioni

interpersonali.

In breve, i deserti aridi e i popoli della steppa (popoli nomadi come gli ebrei e gli arabi) sono aridi. I popoli dei deserti aridi e delle steppe (popoli nomadi come gli ebrei e gli arabi) sono aridi, mentre i popoli dei deserti aridi e delle steppe (popoli nomadi come gli ebrei e gli arabi) sono aridi, mentre i popoli verdi (coltivatori di riso dell'Asia orientale e sudorientale) sono umidi. Ecco come funziona. Popolazioni pastorali e lattifere che vivono in terre che non sono aride come i deserti, ma che non hanno una vegetazione sufficiente per affidarsi interamente all'agricoltura, e che conducono uno stile di vita per metà stanziale e per metà migratorio, affidandosi al bestiame. (L'Europa occidentale, per esempio).

Nello schema di cui sopra, il Giappone è un tipico popolo di coltivatori di riso, un popolo umido. D'altro canto, l'Europa e gli Stati Uniti sono nomadi pastorali e appartengono a una categoria relativamente secca.

A questo proposito, per determinare se un gruppo etnico è secco o umido, è utile sapere se si tratta di un popolo agricolo o nomade/pastorale.

Inutile dire che per confermare se quanto detto sopra sia effettivamente vero o meno, è necessario andare in giro per il mondo (sia secco che umido) e fare un lavoro sul campo per confermare che le relazioni interpersonali sono secche nelle zone aride e umide nelle zone umide.

Qual è lo standard internazionale per un atteggiamento secco o umido? (Quale di questi è più autorevole, a livello internazionale?)

(c)2000/07Prima pubblicazione

L'autore ha condotto un'indagine per determinare la relazione tra gli atteggiamenti di asciutto/bagnato e gli atteggiamenti considerati lo standard internazionale. I risultati dell'autore hanno mostrato che "Standard internazionali. (autorità internazionale.) = Di conseguenza, l'autore ha chiarito che "standard internazionale, (autorità internazionale) = secco" (tra i giovani giapponesi di oggi).

(Per ulteriori dettagli su quanto sopra, consultare la sezione Risorse.

Cosa è considerato migliore (preferibile o desiderabile), un atteggiamento secco o umido?

Pubblicato per la prima volta nel novembre 2000-giugno 2005

L'autore ha condotto un'indagine per determinare la relazione tra atteggiamenti asciutti/umidi e desiderabilità sociale. L'autore ha scoperto che "meglio (preferibile, desiderabile) = asciutto" (per i giovani giapponesi di oggi). L'autore ha rilevato che il meglio (preferito e desiderabile) è percepito come "secco" (dai giovani giapponesi di oggi).

La ricerca ha dimostrato che i giovani giapponesi contemporanei spesso danno risposte secche ai test psicologici sulla loro personalità. Si tratta di un chiaro allontanamento dall'immagine tradizionale di "giapponesità = bagnatura".

Secondo Edwards, AL (1953), tutti gli item utilizzati nei test di personalità e nei test psicologici sono posizionati sulla dimensione della desiderabilità sociale, e più gli item del test sono socialmente desiderabili, più è probabile che l'intervistato dica che si applicano a lui o a lei.
I giovani giapponesi tendono a selezionare la categoria "secco" perché cercano di adattarsi alla secchezza della loro personalità e dei loro atteggiamenti, considerati "migliori", "desiderabili" e "desiderati" dalla società, mentre è innegabile che la loro vera personalità (inconscia) possa essere umida.
Pertanto, ho condotto un sondaggio online per verificare che sono gli atteggiamenti asciutti a essere percepiti come migliori (preferiti, desiderabili) dai giovani giapponesi.
Lo scopo del sondaggio era quello di scoprire quale dei due atteggiamenti fosse il migliore. Per la prima volta, abbiamo fatto in modo che i giovani potessero accedere alla pagina web originale, cioè che potessero fare un test psicologico o leggere una spiegazione dei loro atteggiamenti di asciutto/bagnato.
Gli item del sondaggio sono stati estratti dall'insieme degli item del questionario che sono stati analizzati nel 1999.5-7 e che sono stati percepiti come significativamente asciutti (bagnati) (in linea di principio, è stato ottenuto un punteggio Z di 5,00 o superiore). Sono stati estratti circa 40 item per ogni categoria.
Il periodo di risposta era la fine di ottobre 2000.
Risultati]
Il numero totale di intervistati è stato di circa 200 persone. Il rapporto tra maschi e femmine era di circa 45:55, con un numero leggermente superiore di donne.
Quasi il 90% degli intervistati si può dire che sia in maggioranza giovane.

Risultati (Qual è l'atteggiamento migliore, preferito o desiderabile?)
Periodo di risposta 2000/10/24-25
200 risposte
Uomini 44,000%.
Donne 56,000%.
31,000% di adolescenti

56.500% di ventenni
30s 11.500%.
40s 1.000%.
50s 0.000%.
60s 0.000%.
70s 0.000%.
tasso di risposta

Tabella_48

Nota: I segni "-. —" rappresentano voci che si ipotizza siano asciutte. (Nel questionario reale, la percentuale di intervistati che lo preferivano era superiore al 50%, ma non raggiungeva il livello di significatività dello 0,10.
Voci che si presumevano ipoteticamente asciutte, etichettate con "x.xx". (A sinistra. Voci per le quali la percentuale di intervistati che le hanno preferite nel questionario reale non ha raggiunto il livello di significatività del 50%.

Di conseguenza.
Ciascuna delle voci attitudinali che indicano la secchezza/umidità è stata valutata come "migliore". (favorevole e desiderabile) (sfavorevole, indesiderabile)" per ogni item attitudinale che indica la secchezza/umidità. (sfavorevole, indesiderabile)". - "meglio di" per "meglio di" e "peggio di" per "meglio di" e "peggio di" per ogni voce di atteggiamento di asciutto/bagnato.
Gli atteggiamenti secco-bagnato erano significativamente diversi (livello 1%) dagli atteggiamenti "migliori" dell'87,8% (36/41).
Gli item che sono "migliori" con una differenza significativa (livello dell'1%) rispetto al 2,4% (1/41).
Articoli senza differenza significativa (livello dell'1%) -> 9,8%. (4/41)
Il numero di voci che hanno classificato "secco" come "migliore (preferito o desiderabile)" con una differenza significativa (livello dell'1%) è stato superiore al 90% di tutte le voci. Il contrario è stato raramente vero.

Di conseguenza, l’ipotesi che “meglio (preferito, desiderabile) = secco” è stata ben supportata.
Alla luce di questi risultati, è possibile che gli intervistati che hanno ricevuto un risultato “secco” nel test psicologico scelgano l’opzione secco perché “secco è più desiderabile”, mentre in realtà sono bagnati. A questo proposito, sono necessari ulteriori studi su come sviluppare un test psicologico che sia libero dal pregiudizio della “desiderabilità sociale” per giudicare se le persone sono asciutte o bagnate.
Perché, dunque, le personalità e gli atteggiamenti “asciutti” sono percepiti come migliori (più desiderabili, più desiderati) dai giovani giapponesi?
Le ragioni sono.

(1) L’introduzione nel dopoguerra di una “Costituzione giapponese” asciutta, guidata dalle forze di occupazione statunitensi, e la crescente tendenza a rifiutare la società giapponese bagnata dell’anteguerra, caratterizzata dalla sorveglianza reciproca, dall’interferenza nella privacy e dalla privazione della libertà di parola, caratterizzata dal “Controllo del vicinato” e dall‘“Alta polizia speciale”, hanno portato a un’opinione diffusa secondo cui “l’asciutto è desiderabile”. . È probabile che i giovani giapponesi siano cresciuti senza sapere nulla del Giappone prebellico e siano stati esposti solo ai valori giapponesi del dopoguerra, e quindi abbiano risposto onestamente che “secco = desiderabile”.

(2) Nella società giapponese contemporanea, le tradizionali regole comunitarie della coltivazione del riso, che erano la fonte della tradizionale umidità, sono state smantellate dall’industrializzazione della società e dallo sviluppo delle reti di trasporto e di comunicazione, e le persone che compongono la società sono diventate “nomadi” asciutte. Questa tendenza all’aridità nella società giapponese ha reso socialmente desiderabili personalità e atteggiamenti aridi.
(3) Le seguenti tendenze continuano a essere forti nella società giapponese contemporanea. La tendenza della società giapponese a orientarsi verso la società occidentale in quanto paese sviluppato. Il tentativo di imitare o di mettersi al passo con la società occidentale. Ad esempio, l’uso di caratteri katakana e alfabetici di stile occidentale nei nomi dei prodotti è un esempio

di questa tendenza. Poiché la società occidentale è considerata arida, è auspicabile adottare un atteggiamento arido per raggiungere - o superare - la società occidentale in linea di principio.
I punti da considerare sono i seguenti.
[Riferimenti.]
Edwards, A.L. 1953 La relazione tra la desiderabilità giudicata di un tratto e la probabilità che il tratto venga dotato. Giornale di psicologia applicata, 37, 90-93.

Il secco-bagnato e la modernizzazione della società

Prima pubblicazione settembre 1999-giugno 2006

Ho studiato la relazione tra la natura secca/umida della società e la modernizzazione. Ho chiarito il rapporto tra modernità e secchezza e ho riassunto la modernizzazione di una società umida come il Giappone, utilizzando come chiave di lettura il concetto di “pseudo-secchezza”.

1. La modernizzazione di una società umida
Secondo le definizioni dei dizionari sociologici, la modernizzazione è vista come una società che diventa più razionale, scientifica e individualista, la reputazione di una persona che si basa sulle sue prestazioni piuttosto che sulla sua affiliazione e lo sviluppo di una divisione del lavoro (burocrazia).

Secondo i risultati di un sondaggio condotto dall'autore tra maggio e luglio 1999, i termini "moderno", "progressista", "razionale" e "scientifico" danno tutti un'impressione di secchezza. Pertanto, si deve ritenere che "modernizzazione = aridità di comportamento".

Le società secche sono più progressiste nel loro pensiero rispetto agli individui delle società umide, perché il loro pensiero è razionale, scientifico e originale, e cerca attivamente di diffondersi in aree inesplorate. La capacità di interiorizzare la modernizzazione è propria.
In confronto, le società umide sono irrazionali e non scientifiche e non sono disposte ad avventurarsi da sole in aree inesplorate. Sono più arretrate nel loro modo di pensare rispetto alle società secche, perché seguono i precedenti e disprezzano l'originalità. (Subire costantemente la schiavitù dell'arretratezza confrontandosi con una società arida). Non avere la capacità di interiorizzare la modernizzazione da soli. La modernizzazione si realizza innanzitutto seguendo, adottando o imitando il precedente dell'originalità della società secca.

Affinché una società umida possa modernizzarsi, è necessario che sia in sintonia con la società secca.
Le società umide si affrettano a modernizzarsi, seguendo l'esempio delle istituzioni delle società secche che si sono modernizzate.
La "sintonia" con la cultura secca e l'accettazione "autoritaria" della cultura secca derivano entrambe da un motivo umido. Sembrano asciutte all'esterno, ma rimangono bagnate all'interno. La vera secchezza non può essere raggiunta. Per raggiungere la vera secchezza, è necessario abbandonare l'orientamento simpatico e l'autoritarismo.

2. l'accettazione di una cultura asciutta in modo "bagnato"
Nel mondo postmoderno, una cultura occidentale asciutta è considerata lo standard globale e desiderabile. L'attuale standard globale per i modelli comportamentali (standard globale) è il

modo occidentale di fare le cose, e i modelli di comportamento più autorevoli nel mondo sono quelli secchi.
La società giapponese umida sta cercando di imitare la cultura occidentale e di imitare i modelli comportamentali secchi, come il liberalismo e l'individualismo.
Il fatto che la cultura occidentale secca sia lo standard mondiale funge da autorità. I membri di una società umida devono cercare di entrare a far parte di questo (standard mondiale). (Cercare di integrarsi) e, così facendo, ispirarli a unirsi al mainstream mondiale (essere alla pari con l'Occidente). Nella società giapponese di oggi è difficile trovare un atteggiamento asciutto come un fischietto.

Nella società giapponese contemporanea si accetta una cultura secca in modo "umido".
I membri di una società "bagnata" dovrebbero essere "in sintonia" tra loro (tutti insieme) e imitare i modelli comportamentali di una società "asciutta". Ad esempio, (evidente nelle società umide) il tentativo di comportarsi in modo "collettivista", tutti insieme, in un modo "individualista", che è evidente in una società secca. (Ad esempio, chiedendo il rispetto della privacy).
(Come tutti gli altri intorno a voi) Essere imbarazzati se non ci si comporta in modo occidentale (ad esempio, individualista) (come tutti intorno a voi). cosa.
Quindi, in una cultura molto arida, le persone non amano questo tipo di sintonia.

Inizialmente, la società giapponese ha cercato di adottare solo la tecnologia esterna di una società arida senza cambiare i propri modi di comportarsi umidi (il cosiddetto spirito giapponese e il talento occidentale). Tuttavia, l'introduzione superficiale della tecnologia non è sufficiente per raggiungere completamente e per sempre il loro livello. La società deve essere umida (ad esempio, l'enfasi sullo spiritualismo piuttosto che sulla razionalità), il che ha impedito una vera modernizzazione.
La società giapponese è come quella occidentale. Per identificarsi meglio con lo stile di vita occidentale (standard globale), la società giapponese ha iniziato a cercare di adattare il proprio comportamento alla società secca. Questo fenomeno si è accentuato perché i figli della generazione del dopoguerra,

educati in Occidente (soprattutto negli Stati Uniti) come modello di comportamento sociale, sono diventati i portatori della società.
È vero che gli individui delle aride società occidentali non amano il "conformismo" (cioè il desiderio di comportarsi in modo indipendente e autonomo gli uni dagli altri). A questo proposito, anche se le due società stanno diventando sempre più simili in apparenza, c'è ancora una differenza fondamentale nella struttura della società giapponese e quella della società occidentale, che si basa su un orientamento conformista. Si tratta di un tentativo di allinearsi e seguire la società occidentale in modo collettivista e autoritario. (Ad esempio, cercando di imitare l'individualismo e il liberalismo in toto). Da questo punto di vista, la società giapponese moderna e la società occidentale tradizionale, in cui le persone sono antiautoritarie, non solidali, libere di muoversi in direzioni diverse piuttosto che affiancate, nonostante la loro apparente somiglianza in termini di apparente secchezza, sono chiaramente ancora fondamentalmente in contrasto tra loro.
Il Giappone, che è essenzialmente una società umida, cerca di imitare e identificarsi con l'individualismo, il liberalismo, ecc. finché le società occidentali mantengono il loro status di standard globale, finché hanno slancio nel mondo. No, torniamo a un sistema sociale umido (per cambiare l'oggetto dell'imitazione). Il fatto che si consideri un ritorno a istituzioni sociali umide (per cambiare l'oggetto dell'imitazione). In questo senso, la natura della società è fondamentalmente diversa da quella delle società occidentali, che si sforzano di rimanere individualiste e liberali, indipendentemente dal fatto che si tratti di standard globali o meno.

3. La pseudo-secchezza di una società umida (l'apparente identificazione di una società umida con una società secca)

Il fenomeno sopra descritto dell'aridità di una società umida può essere spiegato in termini di distinzione tra "pseudo" aridità e "vera" aridità.
(1) Una persona "pseudo-asciutta" (che in realtà è umida) è una persona "umida" (anche se in realtà è una persona umida) che

segue o imita un modello comportamentale secco (ad esempio, attraverso l'autoritarismo) e sembra essere secca in apparenza.
(2) Le persone "veramente asciutte" si muovono in modo asciutto di propria volontà. La secchezza viene loro naturale.
Affinché una persona pseudo-asciutta diventi veramente asciutta, è necessario eliminare l'umido alla base del suo comportamento, come l'autoritarismo e l'orientamento alla sintonia.
Nella modalità di comportamento "pseudo-asciutta", la motivazione a comportarsi in modo asciutto deve provenire da un luogo umido. (A causa dell'autorità, si cerca di essere un tutt'uno con essa, di imitarla.
Che le persone "pseudo-asciutte" attuano comportamenti individualisti in modo collettivista. (Per essere in sintonia con tutti) O per seguire un movimento sociale antiautoritario in modo autoritario (visto come un esempio da emulare). Oppure cercare di avere un senso di unità venerando come autorevoli le aride teorie occidentali dell'individualismo e del liberalismo.

In breve, cerchiamo di agire in un modo che è l'opposto del nostro io umido. In questo processo, c'è un conflitto mentale inconscio. Quando si diventa esplicitamente consapevoli della contraddizione di ciò che si sta facendo (adottare una modalità d'azione non simpatica, simpatica, liberista, per mettersi al passo con l'Occidente, nel controllo del settore pubblico e privato nel suo insieme…) Si rischia di cadere in una sorta di schizofrenia quando ci si rende conto esplicitamente che

Gli "pseudo-secchi" cercano di imitare il comportamento dei secchi mantenendo la loro "bagnatura". Che "imiteranno" perché agiscono nella loro natura "umida". Ad esempio, cercando di adottare l'individualismo, in modo "collettivista" (tutti insieme). Stiamo cercando di imitare e di identificarci con una modalità di comportamento che è diametralmente opposta alla nostra. Qui si nasconde una grave autocontraddizione.

Ciò che si ottiene con la "pseudo-asciugatura" (imitazione di una società arida da parte di una società umida) è solo un apparente "pseudo-individualismo" e "pseudo-liberalismo", che deve essere distinto dal "genuino individualismo" e "genuino

liberalismo”… C’è una distinzione da fare tra “individualismo genuino”, “liberalismo genuino”… È determinato dalla sintonizzazione forzata (inevitabile) con un modo di agire diametralmente opposto a quello originario, e quando ci si stanca della sintonizzazione, c’è una grande possibilità che si ritorni al collettivismo e al regolamentarismo originario. Imitare comportamenti contrari alle proprie inclinazioni è estenuante.

In Giappone, come società umida, è vero che la vita si è occidentalizzata, ma è difficile dire che la società si sia completamente omogeneizzata con l’Occidente. (Individualismo, liberalismo, dissonanza, enfasi sull’originalità, ecc…) Non sono progrediti.) Piuttosto, nel processo di sintonizzazione con un’arida società occidentale, sono costantemente consapevoli delle differenze tra loro e l’Occidente, e sono desiderosi di colmare il divario imitando maggiormente l’Occidente come modello (un’autorità a cui aggrapparsi). E il divario non sarà mai colmato. Questo perché l’arida società occidentale è l’opposto del “seguire l’autorità” e della “simpatia” che sono stati finora la forza trainante della società giapponese (verso l’identificazione con la società occidentale).

Tuttavia, finché la società secca è dominante, la società umida imita la società secca e si comporta in un modo che la fa sembrare secca, ma in fondo conserva la sua umidezza. (Irrazionalità, collettivismo…) La natura torna a farsi sentire.

Tuttavia, è anche ipotizzabile che, anche in una società umida, una volta sperimentato il gusto della libertà asciutta, una persona cerchi di rimanere asciutta per paura che si ripeta il fastidio delle relazioni umane provocato dalle restrizioni comunitarie che esistevano intorno a lei.

4. Un altro tipo di “pseudo-asciutto

Esistono due tipi di pseudo-secchezza, oltre alla sintonia sociale attiva e secca descritta sopra, l’altro è passivo e passivo, in quanto ogni persona è tagliata fuori dai regolamenti comunitari

di controlli e bilanciamenti reciproci umidi da qualche fattore esterno.

La pseudo-secchezza passiva. È lo stato di ogni persona che costituiva una comunità (principalmente agricola) che
(1) risiedono separati e distanti a causa dello sviluppo dei trasporti e delle comunicazioni.
(2) si dedicano a compiti e interessi separati e diversi a causa dello sviluppo della divisione del lavoro.
Ciò comporta la perdita del terreno comune e il confinamento di ciascuno nel proprio mondo. Procede in questa forma.

Questa aridità passiva si manifesta, ad esempio, nelle relazioni familiari, dove ciascuno persegue il proprio mondo nella propria stanza privata, invece di condividere il luogo con gli altri, tornando a casa o consumando i pasti in orari diversi.

Le persone delle società umide hanno sempre vissuto in un mondo chiuso e autosufficiente all'interno della comunità e non sono inclini a perseguire attivamente la propria vita al di fuori della comunità. Per questo motivo, non si fidano e non comunicano con gli estranei che non sono loro parenti. Circondato da estranei, ogni persona crea un guscio di sé e adotta un atteggiamento chiuso e negativo verso il mondo esterno. Si potrebbe dire che la comunità si è "individualizzata", pur mantenendo la sua natura chiusa.

Le persone nelle società umide, che si sono allontanate dai regolamenti comunitari e sono arrivate a vivere fianco a fianco con gli estranei, come nei condomini delle grandi città, sono diventate chiuse (autosufficienti) gli uni dagli altri e dagli altri. Rispettare il mondo e rifiutare di andare al posto dell'altro (lasciare l'altro da solo). Lasciare l'altro da solo. Si tratta di un atteggiamento autistico di considerazione reciproca (cura) per l'altro e di gentilezza verso l'altro per non ferirlo.

Questo atteggiamento autistico è uguale a quello genuinamente secco, in quanto valorizza il mondo dell'individuo (individualismo). Tuttavia, è nettamente diverso dall'atteggiamento delle persone autenticamente asciutte che prestano poca attenzione allo stato d'animo dell'altro

(orientamento impersonale) o che si esprimono reciprocamente in modo franco, in bianco e nero e senza tener conto del male che provocano (orientamento anti-vago). D'altra parte, si differenzia dalle relazioni interpersonali umide convenzionali in quanto non comporta il tipo di interferenza con la privacy dell'altro che si riscontrava nei regolamenti comunitari convenzionali.

In questo senso, nella società umida di oggi, la "pseudo-secchezza negativa o autistica", come l'individualismo autistico, ecc. In questo senso, la pseudo-secchezza dell'attuale società umida, come l'individualismo autistico, ecc. è progredita parallelamente alla "pseudo-secchezza positiva e simpatica" della società secca.

In sintesi, la pseudo-secchezza può essere ulteriormente suddivisa in due tipi: 1) positiva (sintonica) e 2) negativa (autistica).

5. Le condizioni perché una società umida sia avvantaggiata rispetto a una società secca.

Il fatto che le società umide siano sempre più arretrate di quelle secche non significa che siano sempre inferiori alle società secche.
L'arresto dello sviluppo tecnologico in una società secca. (Per raggiungere la maturità tecnologica.) Allora la società umida supererà la società secca. (Ad esempio, l'industria automobilistica).
Finché la tecnologia avanza rapidamente, predomina la società secca, ma quando la tecnologia matura e il progresso diventa incrementale (una serie di piccoli miglioramenti), predomina la società umida. Quando la tecnologia matura e il progresso diventa graduale (una serie di piccoli miglioramenti), prevarranno le società umide.
Mentre le società secche continuano a innovare, le società umide devono lavorare sodo per recuperare il ritardo (è necessaria una pseudo-secchezza sincronizzata). cosa. Tuttavia, una volta che la società umida raggiunge il livello tecnologico della società

secca, la società umida, a sua volta, è migliore (rispetto alla società secca) nei miglioramenti minori della tecnologia e delle applicazioni pratiche. A causa della superiorità delle società umide rispetto a quelle secche nei miglioramenti minori e nell'applicazione pratica della tecnologia, la società umida avrà un vantaggio sulla società secca. Tuttavia, se la società arida riesce a realizzare una nuova grande innovazione tecnologica, i membri della società umida devono tornare a uno stato di relativa arretratezza e "seguire l'esempio" rispetto ai membri della società arida. Questa è la "schiavitù dell'arretratezza" che affligge le società umide.
In sintesi, nel progresso della modernizzazione (innovazione tecnologica), possiamo dire che.
(1) Il periodo di innovazione - un periodo di innovazione tecnologica originale e rapida da parte di una società secca - è vantaggioso per una società secca. (Le società umide fanno del loro meglio per recuperare il ritardo e soffrono di "vincoli di arretratezza").
(2) Periodo di maturitàIl tasso di innovazione tecnologica rallenta e la società umida si mette al passo con la società secca per apportare piccoli miglioramenti e applicazioni pratiche della tecnologia → La società umida è avvantaggiata.
Questi due periodi sono ciclici: innovazione (vantaggiosa per le società secche) → maturità (vantaggiosa per le società umide) → innovazione (vantaggiosa per le società secche) → maturità (vantaggiosa per le società umide). e così via.
Va notato che una società umida può essere superiore a una società secca in termini di capacità di generare una cultura che fa appello alla parte umida dell'essere umano, come le emozioni, piuttosto che alla razionalità (ad esempio, la capacità di generare opere di animazione).

1999.9-2006.6 Prima pubblicazione

Intelligenza secca, intelligenza bagnata

La relazione tra la secchezza/umidità della società e lo stato dell'intelligenza (ad esempio, l'immagine desiderata del ricercatore). Di conseguenza, abbiamo scoperto che i concetti di "secco = originale" e "umido = erudito" possono essere riassunti come segue.

1. La natura secca/umida della società e lo stato dell'intelligenza
Le società secche e quelle umide si vedono variare il modo di essere dell'intelligenza tipico della società, ad esempio il modo di essere un ricercatore desiderabile (studioso), a seconda dei due diversi tipi di società.
Dalla ricerca dell'autore su come appaiono le personalità e gli atteggiamenti delle società secche e di quelle umide, condotta nel periodo 1999.5-7.
Le personalità secche sono "orientate all'originalità". (Cercano di muoversi in un territorio inesplorato). Le nature umide hanno maggiori probabilità di essere "orientate al precedente". Le personalità più umide sono risultate più "orientate al precedente". sono risultate più "orientate al precedente", mentre le persone umide sono risultate più "orientate al precedente".

Se si considerano i risultati di cui sopra in relazione alla natura dell'intelletto, si può affermare che l'intelletto secco è orientato alla diffusione di nuovi campi, mentre l'intelletto umido è orientato all'accumulo di conoscenze precedenti.
Mentre l'intelligenza secca tende a competere sulla novità delle idee che inventa e scopre, l'intelligenza umida tende a competere sulla quantità di conoscenza che possiede.
In sintesi, l'intelligenza secca è originale e innovativa. Per riassumere quanto detto sopra, l'intelligenza secca è "innovativa" e l'intelligenza umida è "erudita". L'intelligenza umida è "erudita" e "colta".

2. Intelligenza originale
I ricercatori inventivi apprezzano le nuove idee. L'intelligenza originale è affascinata dall'apertura di un territorio nuovo e inesplorato, mai esplorato prima.
Gli studiosi originali si spingono in direzioni che nessuno ha mai provato (o provato e fallito) prima. Lo studioso creativo è disposto ad andare avanti in una direzione che nessuno ha tentato prima (o provato e fallito), senza correre il rischio di fallire o di subire danni.
Assumere i primi risultati prodotti nel mondo come propria identità o come prova vivente della propria esistenza per i posteri.
Un ricercatore indipendente è orientato all'autodissociazione dalle teorie esistenti. Non sono nelle teorie esistenti (quindi lontano dalle teorie esistenti)", dice. Ho trovato una nuova idea che non esiste nelle teorie esistenti (così lontana dalle teorie esistenti).
I tipi creativi hanno molte più probabilità di commettere errori e di incontrare pericoli rispetto ai tipi eruditi, perché non possono fare affidamento sulle teorie esistenti. Da questo punto di vista, è più adatto agli uomini. In una società in cui il tipo creativo è l'intelletto dominante, è più probabile che gli uomini siano proattivi nell'affrontare fallimenti e pericoli (rispetto alle donne).

3. Intelligenza erudita
Il ricercatore erudito dà importanza al "sapere tutto". È sempre pronto a rispondere a qualsiasi domanda sui precedenti e sulle conoscenze accademiche esistenti e ha eccellenti capacità di memorizzazione.
Digerisce e organizza le teorie esistenti e le presenta in modo da renderle facilmente comprensibili a coloro che verranno dopo di loro. Combinano le teorie esistenti tra loro e apportano piccoli miglioramenti. Accumulano teorie il più possibile dettagliate nella loro mente per creare un database vivente (un dizionario vivente).
Un ricercatore erudito mira a integrare se stesso e le teorie esistenti.
Gli studiosi eruditi sono più capaci di organizzare e riassumere

le teorie esistenti in modo coerente.
Gli studiosi eruditi selezionano e accumulano solo le teorie che sono state valutate come “buone” o “eccellenti” da studiosi autorevoli.
In altre parole, non sono disposti (o in grado) di valutare la validità di teorie nuove e sconosciute che non hanno precedenti.
In altre parole, non cercano di valutare (o non hanno la capacità di valutare) la validità di teorie nuove e sconosciute che non hanno precedenti.
Pertanto, i ricercatori “autorevoli” già esistenti, come ad esempio
1) se di tipo originale, ricercatori che hanno ottenuto risultati di rilievo nel passato
(2) Se di tipo erudito, dovrebbero essere ricercatori senior che hanno accumulato una grande quantità di precedenti per giudicare la validità della nuova teoria.
(2) Nel caso del tipo erudito, un ricercatore più anziano che ha accumulato una quantità maggiore di precedenti per giudicare la validità della nuova teoria.
Chi ha un intelletto erudito non elabora nuove teorie in proprio, ma si concentra sull’assorbimento dei risultati degli altri (ricercatori originali).
In altre parole, dedicano tutto il loro tempo a verificare e migliorare le nuove teorie proposte dagli originalisti (cioè a collegarle ad altre teorie e ad aggiungerne di nuove e dettagliate). In altre parole, gli originalisti dedicano tutto il loro tempo a testare e perfezionare le nuove teorie proposte dagli originalisti (collegandole ad altre teorie, aggiungendo nuove teorie dettagliate, ecc.) In questo senso, la ricezione è unilaterale e passiva.
I ricercatori eruditi tendono a essere o “cacciatori di intellettuali” che cercano di incorporare gli ultimi risultati dei ricercatori originali nel proprio corpo di lavoro e li inseguono, o “critici accademici” che commentano solo i risultati appena emersi da un punto di vista indipendente.
Il tipo erudito è meno incline ai fallimenti e ai rischi rispetto al tipo originale, perché può fare affidamento sulle teorie esistenti.
Da questo punto di vista, il tipo erudito è più adatto alle donne.
Al contrario, in una società in cui i tipi eruditi occupano la maggioranza degli intelletti, essi sono più avversi ai fallimenti e ai pericoli (rispetto agli uomini) e il potere delle donne è più

forte. L’intelletto erudito, anche se i suoi portatori effettivi sono uomini (i ricercatori stessi. È naturale supporre che l’intelletto erudito si sia sviluppato sotto la forte influenza delle donne (madri), anche se i portatori effettivi sono uomini.

4. il modo in cui i ricercatori vengono valutati.
L’immagine tradizionale dei ricercatori desiderabili si è concentrata solo sui ricercatori che producono risultati originali. Questo è chiaramente auspicabile per una società arida e non per una società umida.
Ad esempio, i premi Nobel (in economia, fisica…) Il premio Nobel (in economia, fisica…), ad esempio, viene assegnato a studiosi per risultati nuovi e straordinari ed è un premio per l’intelligenza secca (cioè l’originalità). I vincitori provenienti da società umide come il Giappone sono pochi.
In futuro, credo che sarebbe meglio avere un premio per la società umida, cioè avere un sistema per lodare in tutto il mondo il modo in cui le teorie esistenti sono organizzate e messe insieme in modo coerente.

L’aridità/umidità della società e l’accettazione e la convinzione ideologica

Pubblicato per la prima volta nel giugno 2004

La relazione tra l’aridità/umidità della società e l’accettazione e la fede nell’ideologia (ideologia e religione). Di conseguenza, ho scoperto che l’umido può essere riassunto come “umido = devozione personale (ai sostenitori dell’ideologia o della

religione)” e secco = devozione teorica (al contenuto ideologico o religioso dell’ideologia o della religione stessa).

Nelle società umide dell’Asia orientale, come il Giappone, la Cina e la Corea del Sud, l’accettazione e il credo ideologico sono caratterizzati dal fatto che la devozione alle personalità dei sostenitori e dei professori è la prima priorità, mentre la teoria è secondaria.

D’altro canto, l’accettazione e il credo ideologico nelle società secche, come quelle dell’Occidente e degli Stati Uniti, sono caratterizzati dalla devozione alla teoria in sé, che è distaccata dalle personalità dei sostenitori e dei professori, e non alle personalità dei sostenitori e dei professori.

In una società umida, i legami emotivi e le personalità tra le persone sono più importanti di qualsiasi altra cosa. Anche la fede nella religione e nelle teorie si basa innanzitutto sulla personalità.

In altre parole, le persone nella società umida pensano: “Il mio insegnante è una brava persona, una persona meravigliosa. È una persona fantastica. Sono innamorato di lui. Voglio seguirlo, voglio seguirlo, voglio seguirlo”. “Voglio seguirlo, voglio seguirlo, voglio seguirlo. e così via, e di essere psicologicamente ispirati a unirsi e fondersi con i sostenitori e i professori di ideologie e religioni in un modo che pone l’accento innanzitutto sull’eccellenza e l’attrattiva delle loro personalità.

In breve, le persone in una società umida causano una “devozione di personalità” verso ideologie, sostenitori e professori di religioni.

Le persone in una società umida, che danno priorità al buon carattere e alla personalità, diranno: “Il signor XX è una persona meravigliosa. → “Il signor XX ha un’ideologia di△△. → “Non

c’è dubbio su ciò che dice il signor XX, con il suo eccellente carattere. Sono sicuro che quello che dice il signor XX è corretto e sono sicuro di essere d’accordo con lui. Questo è l’ordine in cui vengono percepite le idee e le ideologie. In breve, l’eccessiva priorità data al fatto che il portatore dell’ideologia sia o meno attraente in termini di carattere rende la validità del contenuto dell’ideologia secondaria rispetto alla sua reale validità.

Inoltre, anche quando si confrontano con gli oppositori dell’ideologia in cui credono, danno priorità al fatto che “mi sono rifugiato in Chiunque non sia d’accordo con le opinioni e le idee del signor XX è per me un nemico”. Non si tratta di un confronto tra ideologia e ideologia, ma di un confronto tra uomo e uomo.

In breve, in una società umida la preoccupazione principale delle persone è la personalità di chi propone un’idea, mentre il contenuto dell’ideologia è di secondaria importanza.

Per questo motivo, in una società umida, è facile che uno studente non religioso della scienza più avanzata sia attratto dall’apparente profondità della personalità del sostenitore, come nel caso del culto di Aum Shinrikyo, e che diventi un ardente credente in quella religione, facendolo impazzire con il fondatore.

Anche se padroneggiano la scienza più avanzata, non sono in grado di comprendere l’idea fondamentale che il contenuto della scienza e il contenuto teorico delle idee è separato dalla personalità dei sostenitori della teoria e deve essere valutato in modo indipendente e a sé stante. Le persone nelle società umide non sono brave a separare il contenuto delle teorie e delle idee dal fascino della personalità dei loro sostenitori.

Quando pensano che la personalità del sostenitore sia meravigliosa, provano un forte senso di affetto e di unità con lui e iniziano a competere con altri devoti per la lealtà psicologica e la simpatia con il sostenitore, dicendo: “Sono più leale e unito al sostenitore che ad altre persone”, perché la personalità del sostenitore li attrae per prima.

Per loro, persone bagnate, l'acquisizione e la comprensione del pensiero stesso promuovono una più forte devozione psicologica al sostenitore del pensiero, e per vincere la competizione di lealtà con gli altri devoti, per diventare "più vicini al sostenitore del pensiero". (Ottenere amore.) Essere solo uno strumento e un bonus per il gusto di farlo.

Ma questo tipo di pensiero alla fine si traduce in un'ondata di fede cieca all'unisono con i sostenitori dell'idea.

In breve, la mentalità umida di queste persone, che dà la massima priorità alla devozione personale verso i sostenitori delle idee e delle religioni, rende impossibile verificare i pericoli del contenuto delle idee e, anche se ne sono consapevoli, il loro senso di unità con i sostenitori delle idee è così forte che vanno avanti con le loro azioni.

Nella nostra arida società occidentale, invece, il contenuto delle idee e delle religioni è separato dalla personalità.

In breve, in una società arida, si crede nell'ideologia e nell'ideologia stessa, e la natura della personalità del pensatore non ha molta importanza. Il dibattito verte esclusivamente su ciò che viene sostenuto nell'ideologia o nella religione, se il contenuto è corretto o meno e se è degno di fede.

In questo senso, il modo in cui la devozione a un'idea o a un'ideologia in una società arida è una "devozione impersonale, teorica". (Devozione razionale.) Per poterla definire.

Sul concetto di "privacy collettiva",

Abbiamo discusso le differenze tra gruppi secchi e umidi e la privacy che si stabilisce al loro interno. In un gruppo umido, la privacy su base individuale non è possibile, ma lo è su base collettiva.

Spazi come i parchi, dove è possibile l'accesso al mondo esterno da parte di persone non specificate, hanno una natura pubblica e sono aperti al mondo esterno. Le persone che vi si trovano non possono vedere cosa fanno gli altri al momento e manca uno spazio privato o una privacy.

Al contrario, la psiche interna di un individuo è sostanzialmente chiusa al mondo esterno e non si può sapere cosa succede nella mente di un individuo a meno che non parli o faccia dei gesti al mondo esterno. Questa è la privacy a livello individuale.

Tradizionalmente, questo concetto di privacy è stato considerato esclusivamente a livello individuale (su base individuale). Tuttavia, il concetto di privacy può essere applicato a gruppi o organizzazioni più grandi di un individuo.

Ad esempio, un gruppo che non divulga abbastanza informazioni all'esterno e cerca di proteggere i propri segreti interni, come le organizzazioni governative giapponesi, ha stabilito un tipo di privacy che rifiuta l'ingresso dall'esterno a livello di gruppo.

Un gruppo ha privacy quando condivide i suoi segreti, che non sono noti al mondo esterno, solo tra i suoi membri e solo una certa minoranza specifica ha accesso ai segreti.

In questo senso, il concetto di privacy è valido non solo a livello individuale, come si pensa convenzionalmente, ma anche a livello di gruppo. La privacy a livello di gruppo (l'unità del gruppo) è ciò che chiamiamo "privacy di gruppo". Il concetto di

privacy di gruppo può anche essere chiamato “privacy di gruppo”.

Il concetto di privacy di gruppo ha un aspetto leggermente diverso quando il gruppo è bagnato o asciutto.

Quando il gruppo è bagnato, c’è una forza che agisce, come la tensione superficiale di un liquido, che fa rimbalzare gli accessi dall’esterno. Gli individui all’interno del gruppo sono così appiccicati e interconnessi che non c’è privacy a livello individuale. Tuttavia, sono chiusi al mondo esterno e sono segreti e inconoscibili perché non sono disposti a rivelare ciò che fanno all’interno. In questo senso, il gruppo stesso ha una sorta di privacy che nega l’accesso al mondo esterno.

In un gruppo umido, si può dire che la privacy del gruppo è assicurata a spese dell’individuo.

In un gruppo umido, come nelle relazioni interpersonali del Giappone rurale, ogni persona del gruppo si tiene in contatto con l’altra per un lungo periodo di tempo, in modo che vari aspetti dell’altra persona che la circonda siano noti da molti a tutti i lati, e si cerca di nascondersi l’uno dall’altro (cioè, si cerca di avere una sfera privata). ma il contenuto viene rapidamente esposto. (Ciò che pensiamo l’uno dell’altro (ciò che facciamo) viene immediatamente comunicato a chi ci circonda e non può essere nascosto. Questo è possibile perché ogni persona intorno impara i modelli comportamentali della persona in questione creando un database dei suoi modelli comportamentali, come in “Pensa così quando fa così”.

All’interno di un gruppo umido, tutte le informazioni sono condivise senza nascondersi e la privacy non esiste su base individuale.

Pertanto, la privacy non è stabilita a livello individuale (mancanza di. Quindi, la privacy non è stabilita (mancanza di) a livello individuale, ma in qualche modo è stabilita a livello di gruppo (un grado superiore). (Questo è un grave paradosso del

gruppo umido - la società.

Nelle organizzazioni create dall'uomo, il sezionalismo spesso impedisce la circolazione delle informazioni tra gruppi diversi appartenenti alla stessa gerarchia all'interno dell'organizzazione, a causa del sezionalismo. Ad esempio, quando la Sezione 1 e la Sezione 2, appartenenti allo stesso dipartimento, sono rivali, lo scambio tra le diverse sezioni è impedito e queste hanno questioni segrete che non sono note alle altre sezioni.

Il sezionalismo è un fenomeno psicologico che si verifica quando le persone hanno un forte senso di unità con gli altri all'interno del gruppo a cui appartengono, cioè quando la coesione del gruppo è alta, perché cercano di distinguersi e differenziarsi chiaramente da chi è fuori dal gruppo. In particolare, in un gruppo umido, il grado di vicinanza psicologica e di integrazione reciproca di ciascun membro è elevato e quindi, per rafforzare il senso di unità del gruppo, le persone cercano di distinguere tra l'esterno e l'interno del gruppo e di trattare gli estranei come estranei. A questo proposito, si può affermare che il grado di sezionalismo è elevato nelle organizzazioni umide. Inoltre, con l'aumentare delle dimensioni del gruppo, emergono sottogruppi tra coloro che sono più vicini internamente, il che porta al sezionalismo tra i sottogruppi. In questo caso, si può dire che la "privacy di gruppo" è saldamente stabilita all'interno di ogni gruppo in cui esiste il sezionalismo, che non cerca di accettare l'accesso di altri gruppi.

In questo caso, con la privacy di gruppo stabilita in ciascun gruppo, al fine di unire i gruppi per formare una società organica, i rappresentanti di ciascun gruppo (ad esempio, i capi sezione nel caso di un ministero centrale) possono auto-rivelare gli affari interni di ciascun gruppo (sezione) a un livello superiore (ad esempio, dipartimento), in modo che i rappresentanti (è necessario che un responsabile di sezione svolga un ruolo nell'interazione con altri sottogruppi (sezioni). Anche se i membri dei diversi sottogruppi (sezioni) sono distanti e non vanno d'accordo tra loro, l'integrazione delle sezioni è promossa dalla frequente interazione tra i rappresentanti (capi

reparto) e i membri di ciascuna sezione, e la privacy del gruppo di ciascuna sezione trapela attraverso i rappresentanti. In breve, se vista dal livello dipartimentale, che è un livello superiore, la privacy collettiva di una sezione non è stabilita, ma nella relazione tra gruppi allo stesso livello (sezione), la privacy collettiva è stabilita.

In un'organizzazione umida, ogni volta che si sale di livello, la privacy di un gruppo subordinato scompare e nasce quella di un gruppo superiore. Ad esempio, a livello di dipartimento, si stabilisce la privacy di gruppo a livello di dipartimento, mentre la privacy di gruppo a livello di divisione cessa di esistere. Salendo sempre di più nella gerarchia, la società presenta una struttura gerarchica ad albero rovesciato (la cosiddetta "società verticale"). Ciò significa che la privacy di gruppo scompare per tutti tranne che per il gruppo apicale. In altre parole, i vertici della società sono a conoscenza di ciò che pensano i singoli membri della società, rendendo possibile il controllo dei pensieri dell'intera società in un colpo solo. Questo meccanismo è stato un focolaio per la formazione della società degli spioni nel Giappone prebellico.

Si può dire che l'istituzione della privacy di gruppo in una società umida è un processo ricorsivo in cui i singoli gruppi (divisioni di ministeri e agenzie) salgono nella gerarchia (nel caso di ministeri e agenzie, da divisione a dipartimento a ufficio), annullano la privacy del gruppo un livello sotto ogni livello, e poi scendono di nuovo alla base della gerarchia (ufficio a dipartimento a dipartimento) dopo essere saliti al livello superiore, con la conseguente scomparsa o mancanza di privacy dell'intera società.

D'altra parte, la privacy di gruppo può essere stabilita anche quando il gruppo è secco. Anche nelle società occidentali, considerate secche, ci sono molti gruppi, ad esempio le agenzie di intelligence, che escludono completamente l'accesso al mondo esterno e garantiscono la riservatezza delle informazioni interne.

Tuttavia, a differenza delle popolazioni umide, le popolazioni

secche consentono la decomposizione (riduzione e suddivisione) della privacy a livello individuale a livello collettivo. Nei gruppi secchi, la privacy a livello individuale è valorizzata, ad esempio permettendo di lavorare all'interno di una partizione distante dagli altri intorno. In un gruppo asciutto, non è consentito entrare nella mente dell'individuo senza permesso e, in questo senso, la psiche interna dell'individuo non è pubblica.

In un gruppo umido, invece, chiunque nel gruppo può entrare e guardare nella mente dell'individuo. All'interno di un gruppo umido, la piena auto-disvelazione dell'io psicologico dei suoi membri è la norma e, in questo senso, si può dire che la psicologia interna di un individuo è pubblica (solo all'interno di quel gruppo).

Un gruppo con privacy non è pubblico, al punto da rifiutare l'accesso al mondo esterno. (Un gruppo con privacy mantiene la propria sfera "privata" e persegue gli interessi privati del gruppo.

Nel caso delle organizzazioni amministrative giapponesi, il problema è che le organizzazioni che dovrebbero essere pubbliche e aperte a tutti (è improbabile che venga stabilito un concetto di privacy) perseguono una privacy privata su base di gruppo o organizzativa. L'atteggiamento di perseguire interessi "privati" a livello di ministero e di ufficio/dipartimento/divisione sotto il ministero, come se si trattasse di un ministero ma non di un interesse nazionale, evidenzia il problema della privacy collettiva nella struttura amministrativa giapponese.

(c)2001.9-2006.2 Prima pubblicazione

Secco-umido e urbano-rurale

(c) Pubblicato per la prima volta nel settembre 2001

Una discussione sulle differenze nella natura delle relazioni umane tra aree urbane e rurali e sul loro rapporto con la siccità e l'umidità. In passato, il rapporto tra aree urbane e rurali era "urbano=secco, rurale=umido", ma con lo sviluppo dei trasporti e delle comunicazioni, le aree rurali stanno diventando più secche.

Quando si confronta lo stato della società nelle aree urbane e rurali, si stabilisce lo schema "secco = urbano, umido = rurale". Le ragioni di questa situazione sono elencate di seguito.

1) Le aree rurali sono omogenee tra loro in quanto le occupazioni degli abitanti sono simili in termini di agricoltura di sussistenza. Un piccolo numero di persone deve svolgere una varietà di compiti diversi e la divisione del lavoro (differenziazione funzionale) è inattiva; in questo senso, la posizione psicologica di ogni persona è più vicina all'altra, dando una sensazione più umida rispetto alle città, dove l'occupazione di ogni persona è eterogenea rispetto all'altra. (Orientamento omogeneo).

2) Le aree rurali sono estremamente persistenti perché gli abitanti continuano a stabilirsi nello stesso luogo per generazioni (orientamento all'omogeneità). In questo senso, danno una sensazione di umido rispetto alle città, dove gli abitanti cambiano rapidamente e sono meno stanziali.

3) Nelle aree rurali, la stessa combinazione di interazioni sociali dura per generazioni e i legami locali e di sangue tendono ad accumularsi tra i residenti (orientamento al nepotismo). In questo senso, dà una sensazione di bagnato rispetto alle relazioni urbane, dove la socializzazione è temporanea e facile da interrompere rapidamente.

4) I modelli di insediamento rurale sono apparentemente più

asciutti rispetto alla città, in quanto le famiglie sono fisicamente più disperse tra loro rispetto alla città. Le città sono apparentemente più fisicamente sovraffollate (densamente orientate) e più umide delle città, in quanto le famiglie sono apparentemente più disperse tra loro. In realtà, però, nelle città ogni ufficio o abitazione ha muri forti e spessi e serrature che possono essere aperte solo dal proprietario, che hanno l'effetto di separare notevolmente gli individui gli uni dagli altri e di isolarli e disperderli psicologicamente più che nelle zone rurali. (Si può quindi affermare che le città sono in realtà più secche delle zone rurali.

5) Nelle aree rurali, le persone si conoscono da molto tempo e le loro idee sono facilmente esposte, anche se pensano di nasconderle. Poiché le persone che le circondano hanno fatto molta esperienza su come reagiscono (o escono) in situazioni specifiche, conoscono (o possono vedere) vari aspetti dell'altra persona che le circonda da molte angolazioni. Non è possibile nascondere ciò che facciamo gli uni agli altri e l'anonimato non è possibile (è un mondo di nomi reali). È un mondo di nomi reali. Mancanza di privacy e di umidità in questo senso. D'altra parte, nelle città i residenti stringono rapporti cinici e anonimi tra loro per proteggere la propria privacy. Da questo punto di vista, si può dire che sono asciutte.
6) Le città sono più secche perché sono più aperte e accettano tutti i tipi di persone che vengono da fuori. Le zone rurali tendono a escludere gli estranei e si vantano di una forte unità tra di loro, come suggerisce il termine "tribalismo", e sotto questo aspetto sono chiuse e umide.

Tuttavia, negli ultimi anni, anche nelle zone rurali, lo sviluppo dei metodi di trasporto ha portato a una forte penetrazione delle auto private, per esempio, e la gente sale in macchina e usa le strade asfaltate per andare da un posto all'altro. In questo senso, i residenti stanno diventando meno stanziali e più nomadi. Con la diffusione dei metodi di comunicazione (ad esempio, Internet), le relazioni stanno diventando meno limitate al villaggio e le persone interagiscono sempre più con varie persone di altre aree.

Si può affermare che lo sviluppo della tecnologia dei trasporti e della comunicazione ha aumentato la distanza psicologica tra gli individui dei moderni villaggi agricoli e li ha fatti appartenere a mondi diversi, il che ha portato a relazioni umane più secche.

Una proposta di “funzionalismo secco

-dal punto di vista di un individuo libero e indipendente
Prima pubblicazione 1998-2006

Il funzionalismo secco offre un’alternativa al tradizionale funzionalismo totalitario e umido della sociologia, che vede l’individuo come subordinato al tutto, a una prospettiva centrata sull’individuo che vede la “funzione” come una funzione necessaria all’individuo per sopravvivere nel suo ambiente.

Abstract]
Invece del “funzionalismo umido” della sociologia convenzionale, che parte da sistemi interi e sistemi che includono individui e individui, proponiamo un nuovo “funzionalismo secco” che parte da individui, individui e particelle che si muovono liberamente isolati gli uni dagli altri.

Nel funzionalismo secco, la funzione è vista come una funzione che aiuta ogni individuo, individuo e particella a sopravvivere e persistere. Il funzionalismo secco presuppone la separazione, l’indipendenza, l’autosufficienza e la libertà di ogni individuo e cerca di distruggere, inizializzare, ricombinare o ricostituire i sistemi sovraordinati esistenti (società, organizzazioni, aziende…) che avvolgono ogni individuo, individuo e particella

se non sono adatti alla loro sopravvivenza. In questo senso, si tratta di un modo di pensare rivoluzionario e orientato al cambiamento per la società, le organizzazioni, le aziende, ecc.

Esistono due modi di vedere il funzionalismo: una visione secca che parte da individui, individui e particelle individuali che si muovono liberamente isolati gli uni dagli altri, e una visione umida che parte da un intero sistema o sistema che include individui e individui.

Di seguito chiameremo il primo funzionalismo secco e il secondo funzionalismo umido.

Nel funzionalismo secco, le funzioni sono viste come funzioni che aiutano ogni individuo, singolo o particella a sopravvivere e persistere. Nel funzionalismo secco si presuppone la separazione, l'indipendenza, l'autosufficienza e la libertà di ogni individuo. I sistemi sovraordinati esistenti (società, organizzazioni, corporazioni, ecc.) che avvolgono ogni individuo, individuo e particella sono solo strumenti e mezzi per la sopravvivenza di ogni individuo, individuo e particella; se non sono adatti alla sopravvivenza di individui, individui e particelle, vengono distrutti, inizializzati, ricombinati o ricostituiti. Se non è adatto alla sopravvivenza dell'individuo, viene distrutto, reinizializzato o ricostituito. In questo senso, si tratta di un modo di pensare rivoluzionario e orientato al cambiamento per la società, le organizzazioni e le aziende.

Nel funzionalismo umido, invece, una funzione parte dal mantenimento dell'intero sistema che circonda un individuo. Il suo scopo è quello di mantenere e preservare il sistema esistente. Il funzionalismo umido parte dal tutto e presuppone che l'individuo sia un tutt'uno con il tutto, che l'individuo sia fuso, sepolto e orientato al tutto e che l'individuo e il tutto siano reciprocamente integrati e in armonia. In questo caso, il sistema stesso ha una volontà o un movimento indipendente di una dimensione diversa da quella dell'individuo. In altre parole, si tratta di un modo di pensare olistico che privilegia l'insieme rispetto all'individuo e tratta l'individuo come un'entità parziale

che contribuisce al mantenimento dell'insieme. Ha anche un aspetto di status quo, in quanto cerca costantemente di adattare e modificare il sistema esistente per non distruggerlo. Il collasso del sistema (bancarotta aziendale), il suicidio e l'inizializzazione non sono presi in considerazione.
Un "funzionalismo umido", come le tradizionali teorie funzionaliste sociologiche ed ecologiche, considera il funzionamento come necessario per il mantenimento e la sopravvivenza dell'intero sistema sociale ed ecologico a cui appartiene il singolo essere umano. In questo senso, si può dire che considera l'individuo come subordinato alla società o al sistema ecologico. Il compito del funzionalismo sociologico o ecologico è quello di analizzare l'equilibrio di elementi o variabili interconnessi in un sistema sociale o ecologico (analisi dell'equilibrio). La preoccupazione principale del funzionalismo sociologico o ecologico è l'autosostenibilità o la sopravvivenza dei sistemi sociali e degli ecosistemi. Per questo motivo, il concetto di "requisiti funzionali" (i desideri e gli obiettivi del sistema) deve essere stabilito come condizione necessaria per il mantenimento e la sopravvivenza del sistema. Ed è l'"analisi dei requisiti" a chiarire che i requisiti funzionali sono necessari e sufficienti per il mantenimento e la sopravvivenza del sistema.
Il funzionalismo secco considera la funzione come qualcosa di necessario ai singoli esseri umani (non alla società) per mantenere e sostenere la propria vita. La società viene creata o mantenuta solo dagli individui che lavorano insieme per aumentare il livello di adattamento ambientale. Se non si raggiunge un livello sufficiente di adattamento ambientale per ogni individuo attraverso la creazione di una società, allora l'individuo sarà in grado di (generare. libertà di distruggere o cancellare la società o di abbandonarla. In questo senso, l'individuo non è asservito alla società. Per noi il soggetto della sopravvivenza è solo l'individuo e non la società.
Il seguente funzionalismo secco si differenzia dal funzionalismo totalitario, sociologico ed ecologico convenzionale in quanto offre una nuova visione della "funzione" come funzione necessaria agli individui per sopravvivere nel loro ambiente. In altre parole, la "funzione" è vista come una funzione necessaria agli individui per preservarsi dall'esclusione nelle loro interazioni con l'ambiente.
Il funzionalismo secco cerca di ripensare il funzionalismo dalle

seguenti prospettive. (1) Dalla prospettiva degli individui che compongono la società. (2) Dal punto di vista dell'interazione o dell'adattamento all'ambiente.
Le funzioni sono necessarie agli esseri umani per mantenere un certo livello di adattamento all'ambiente, ma sono necessarie per la sopravvivenza dei singoli esseri umani e non per il mantenimento della società nel suo complesso. Le società e le organizzazioni sono solo mezzi e strumenti per la sopravvivenza dei singoli esseri umani.

Tabella_49

Quali sono le differenze rispetto alla teoria convenzionale dei sistemi sociali (di T. Parsons, N. Luhmann, Tamito Yoshida….
Quali sono le differenze rispetto alla teoria tradizionale dei sistemi sociali (secondo T. Parsons, N. Luhmann, Yoshida, Tamito… et al.
Il funzionalismo secco è uguale alla teoria convenzionale dei sistemi sociali (funzionalismo umido) in quanto considera la società come un sistema di parti funzionalmente differenziate, interdipendenti e singole.
Il funzionalismo secco si differenzia dalla teoria convenzionale dei sistemi sociali in quanto adotta una prospettiva individualistica, adattata all'individuo. Si differenzia notevolmente dalle teorie convenzionali dei sistemi sociali in quanto assume la prospettiva dell'intera società fin dall'inizio e non considera l'individuo come oggetto di analisi quando analizza i sistemi sociali, perché presuppone che la società sia generata, differenziata e modificata dalla ricerca individuale di un migliore livello di adattamento ambientale.

Rettitudine, umanità e aridità/umidità

Pubblicato per la prima volta nel luglio 2005

La rettitudine è vista come un senso di schiavitù psicologica e di disagio nei confronti dell'altro, mentre l'umanità è vista come pura vicinanza all'altro, e insieme si può dire che portino una sensazione di bagnato.

Tradizionalmente, la rettitudine e l'umanità sono state considerate come portatrici di una sensazione di bagnato. Nel testo spiegheremo perché la rettitudine e l'umanità sono percepite come umide.

In sintesi, la rettitudine e l'umanità sono considerate psicologicamente vincolanti e scomode, mentre l'umanità è considerata puramente prossima all'altra persona, ed entrambe provocano una sensazione di bagnato.

La prima cosa da spiegare è la rettitudine della rettitudine.
La rettitudine può essere vista come una schiavitù causata dalla reciprocità sociale.

Ci sono tre aspetti della rettitudine
Per il partner giusto.
(1) Non si vuole avere un rapporto stretto con la persona con cui si parla perché non si è d'accordo con lei in generale, o perché c'è una grande distanza tra noi e lei. In realtà, vorrei avere un rapporto asciutto con la persona con cui sto parlando. Anzi, vorrei essere libero e non avere rapporti con l'altra persona.
(2) La persona ha un debito di gratitudine nei confronti dell'altro per l'aiuto o l'egoismo ricevuto in passato. È necessario restituire il favore, ma per qualche motivo non si è riusciti a

farlo o non si sa come farlo in futuro.
(3) Dovete continuare a uscire con il vostro partner. Dovete fingere di essere intimi davanti a loro, anche se in realtà non volete uscire con loro.

Se si è costretti a giocare al ribasso con l'altra persona perché le si deve qualcosa, ad esempio, quando in realtà si vuole avere un rapporto asciutto con lei, e si deve stabilire un rapporto umido che è apparentemente intimo (pseudo-intimità) con lei, quel rapporto è sentito come una schiavitù.

I motivi per cui la rettitudine è sentita come umida sono.
(1) Avvicinarsi all'altra persona, anche se in modo superficiale, con un'intimità almeno apparente e psicologica.
(2) Sentirsi costretti o disturbati nel rapporto con l'altra persona.
(3) Essere riassunto in (1).

In questo caso, il fatto che si debba qualcosa all'altra persona significa che ci si deve conformare ai suoi desideri, che spesso non sono in linea con i propri, il che fa sentire scomodi e non disposti. Questo è un aspetto negativo dei suoceri.

Tuttavia, se si ignora una persona che ci deve un favore, si perde la propria credibilità sociale e non si riesce a vivere con se stessi. In questo caso, l'unico modo per liberarsi è ripagare tutti i debiti che si hanno nei loro confronti.

Questo tipo di "rettitudine" è la psicologia della persona che è stata aiutata dall'altra persona, che ha ricevuto qualcosa dall'altra persona o che deve qualcosa all'altra persona; invece, l'"umanità", che è la psicologia della persona che aiuta l'altra persona, che dà qualcosa all'altra persona o che dà qualcosa all'altra persona (la persona che deve qualcosa all'altra persona), è la psicologia opposta, anche se è la stessa psicologia umida.

L'umanità è la psicologia del voler aiutare l'altro senza contraccambio, la psicologia del voler avvicinare genuinamente l'altro e dargli compassione. È la psicologia del voler dare assistenza all'altro, solo per buona volontà, senza aspettarsi nulla in cambio dall'altro. È caratterizzata dall'assenza di secondi fini per ottenere benefici o ricompense dall'altra parte.

È la psicologia dell'avvicinamento e dell'aiuto all'altro senza secondi fini. In questo senso, l'umanità è un prodotto della psicologia dell'umido che accorcia la distanza psicologica dall'altra persona e cerca di avvicinarla.

Il fatto che i destinatari di tale assistenza gratuita siano spesso percepiti come giusti è un aspetto contraddittorio della rettitudine e dell'umanità, e dimostra anche che la rettitudine e l'umanità sono due facce della stessa medaglia, e che sono viste come una coppia.

Pubblicato per la prima volta nel 2005

Relazioni interpersonali asciutte in una società umida

(c)2002.10-2002.11First published

Nelle società umide, come il Giappone e l'Asia orientale, non tutte le relazioni sono umide, ma esiste una dicotomia tra atteggiamenti umidi verso amici e parenti stretti e atteggiamenti secchi verso estranei e sconosciuti.

In questa sezione, discuterò il meccanismo delle relazioni interpersonali secche nelle società giapponesi e dell'Asia orientale, dove gli atteggiamenti umidi sono la norma.

1.Introduzione

Tradizionalmente, i giapponesi sono stati descritti come collettivisti, a disagio con l'idea di privacy, che preferiscono

essere in sintonia con l'ambiente circostante e che prediligono le regole. Questi atteggiamenti sono stati tutti descritti come atteggiamenti bagnati nella ricerca dell'autore.

Nella recente psicologia sociale, tuttavia, come dimostrato da Takano e Yingzaka (1997), l'atteggiamento dei soggetti giapponesi negli esperimenti di laboratorio è risultato individualista e non diverso da quello delle loro controparti occidentali, considerato di natura collettivista. Ciò dimostra che gli atteggiamenti dei giapponesi non sono collettivisti secondo la psicologia sociale convenzionale.

Il fenomeno sopra descritto dovrebbe essere interpretato come un cambiamento nelle relazioni interpersonali dei giapponesi, che si suppone siano umide, verso l'asciutto.

2. Relazioni interpersonali secche in una società umida

In realtà, vorrei sostenere che anche in una società in cui le relazioni interpersonali umide sono la norma, non tutte le relazioni interpersonali sono umide, ma è possibile avere relazioni interpersonali secche in alcuni ambiti.

In una società umida, le relazioni interpersonali possono essere umide o secche, a seconda della situazione, e quindi avere due aspetti opposti allo stesso tempo. In una società umida, le relazioni interpersonali umide e secche esistono contemporaneamente e in modo reciprocamente esclusivo. L'ipotesi di cui sopra può essere spiegata concretamente come segue. Nelle società umide, come il Giappone e l'Asia orientale, le persone avranno un atteggiamento umido nei confronti di amici e parenti stretti, ricercando un forte senso di unità e calore e un sentimento di indulgenza, mentre avranno un atteggiamento freddo e impersonale nei confronti di estranei e sconosciuti, e un atteggiamento secco nei confronti degli sconosciuti. Può essere.

3. Meccanismi della dualità umido-secco delle relazioni interpersonali.

Si ritiene che la dicotomia umido-secco delle relazioni interpersonali in una società umida sia causata dai seguenti meccanismi.

In una società umida, in cui ogni persona ha un'attrazione psicologica per avvicinarsi all'altro, c'è una forza di rimescolamento interpersonale tra ogni persona per ridurre la distanza tra loro e per ridurre il più possibile la superficie del gruppo a cui appartengono tenendosi per mano, e l'altra persona non è in grado di vedere la superficie del gruppo già formato per entrarvi. Queste forze sono: 1.) la riluttanza a far entrare gli estranei e 2.) il tentativo di attirare i coetanei del gruppo quando cercano di uscire dalla superficie, che corrisponde alla "tensione superficiale" nel liquido fisico. In queste condizioni, le persone preferiscono relazioni interpersonali chiuse e cercano di associarsi solo con altri all'interno del gruppo/peer group a cui appartengono (sono interessate solo alle cose all'interno del proprio gruppo). Cioè, sono interessati solo alle cose all'interno del proprio gruppo.

In una società umida, la chiusura mentale che nasce dalla tensione superficiale del gruppo di appartenenza crea la tendenza a fare una netta distinzione tra l'interno e l'esterno del gruppo a cui si appartiene. E all'interno del gruppo, c'è un senso di unità e di calore come parenti che appartengono allo stesso gruppo, e si genera una relazione tra persone che appartengono alla stessa comunità di destino, che si curano e si aiutano a vicenda oltre che a se stesse.

Queste relazioni interpersonali umide, piene di calore umano e di sostegno reciproco, sono in realtà relazioni chiuse all'interno della cerchia del gruppo. In una società umida, in cui le persone tendono a stare insieme e a cercare di stare insieme, il gruppo generatore, come l'acqua liquida a livello materiale, genera una "superficie" che distingue l'interno dall'esterno e una "tensione superficiale" che esclude chi è fuori dal gruppo dall'entrarvi. È naturale che sia così.

In una società umida, c'è un doppio standard nelle relazioni interpersonali, che distingue chiaramente tra l'interno e

l’esterno, e fa sì che un atteggiamento umido nei confronti dei membri della famiglia e un atteggiamento secco nei confronti dell’estraneo esterno siano lo standard.

Si può dire che una società in cui l’estraneo non può entrare facilmente nel gruppo dal punto di vista psicologico, perché c’è una sorta di “tensione superficiale” che è il prodotto dell’umido delle relazioni interpersonali, e in cui l’estraneo non può facilmente diventare parte del gruppo, è una società in cui ci vuole molto sforzo per passare dall’essere un estraneo all’essere un parente stretto in termini di relazioni interpersonali.

La figura seguente illustra la distinzione tra il mondo umido, costituito da gruppi familiari, e il mondo secco, costituito da estranei e sconosciuti che vanno e vengono separatamente, in una società umida.

EN_Slide

(Appendice) Spazio pubblico e spazio privato in una società umida

In una società umida, in cui esiste una netta distinzione tra “parenti” ed “estranei” come descritto in precedenza, lo spazio pubblico (stazione ferroviaria - treno o parco) è un luogo di “estranei” in cui un numero imprecisato di estranei si riunisce temporaneamente per scopi diversi, e in cui gli atteggiamenti freddi e asciutti sono la norma.

In una società umida, le persone hanno gruppi “interni” di affiliazione multipli in luoghi geograficamente lontani. (ad esempio, in Giappone, a casa, al lavoro, a scuola, in club di hobby, ecc.) e, così facendo, il luogo pubblico si presenta come uno spazio impersonale che si attraversa solo brevemente prima di lasciare un gruppo “interno” e rientrare in un altro gruppo “interno”.

I luoghi pubblici, quindi, non sono valorizzati in una società umida. È un luogo di soffiature per coloro che non hanno un passaporto = “frangia” per poter entrare in qualche gruppo

“interno” (ad esempio, vagabondi, senzatetto, ecc.), e non c’è alcuna garanzia che possano vivere una vita umana.

Sulla base di queste considerazioni, lo “spazio privato” in contrasto con lo spazio pubblico in una società umida è considerato l’interno del gruppo “famiglia”, proprio al centro di esso. La differenza tra le società secche e le società umide è che nelle società secche lo “spazio privato” si riferisce allo spazio privato dell’individuo, mentre nelle società umide lo “spazio privato” si riferisce al mondo del “privato” - il mondo del proprio gruppo familiare. In questo caso, in una società umida, il gruppo di parenti ha una propria privacy che indica che si tratta di uno spazio privato. Per maggiori informazioni su questo punto, si veda la sezione separata sulla “Privacy di gruppo”.

Per riassumere quanto detto sopra, in una società umida, “pubblico” = “esterno”. (Il mondo degli estranei) (Un mondo di addetti ai lavori)”. , “Io” = “Dentro. (Il mondo degli addetti ai lavori.) (Il mondo degli addetti ai lavori.)

(Addendum) Il gruppo umido come “sistema immunitario collettivo”.

In una società umida, esiste una sorta di “superficie” nel gruppo generato, che cerca di distinguere chiaramente tra l’interno e l’esterno del gruppo. Esiste una sorta di “tensione superficiale” che impedisce all’estraneo di entrare nel gruppo, e l’estraneo non può entrare facilmente nel gruppo dal punto di vista psicologico.

In questo caso, la funzione della “tensione superficiale” in un gruppo umano umido è considerata la stessa del sistema immunitario dell’organismo e della sua idea di base.

Il sistema immunitario è una funzione della capacità dell’organismo di accettare gli altri esseri umani, ma di escludere quelli diversi ed estranei come bersagli di attacco.

D’altra parte, in un gruppo umido, l’organismo accetta nel gruppo coloro che sono suoi parenti, ma respinge gli estranei e

gli stranieri con attributi diversi da sé se cercano di unirsi al gruppo. cosa.

Si può quindi dire che accettare i nostri parenti che hanno i nostri stessi attributi ed escludere quelli che sono diversi da noi funziona come l'immunità. Questa proprietà delle popolazioni umide può essere descritta con termini come "immunità collettiva". Le popolazioni umide possono essere considerate come un sistema immunitario collettivo che va oltre il livello biologico convenzionale.

In una popolazione umida, il criterio per accettare o rifiutare gli altri è l'attributo comune della "parentela" (cioè, un legame geografico per vivere o aver vissuto nello stesso luogo. Il legame di sangue di essere dello stesso sangue. Gli attributi da essi rappresentati).). Nel caso di un conoscente che ha un legame con un amico, la persona è autorizzata a entrare, mentre a un estraneo che non ha un legame viene rifiutato l'ingresso, come se non fosse "autorizzato a visitare a prima vista".

Esempi di dualità nella società giapponese

In Giappone, ad esempio, gli esami di assunzione per le scuole, gli uffici governativi e le aziende sono insolitamente severi perché le tensioni superficiali che separano l'interno e l'esterno delle organizzazioni sono essenzialmente chiuse agli estranei, costringendo i candidati a lavorare molto duramente a livello accademico e atletico per aprire i cancelli chiusi.

D'altra parte, una volta che un candidato ha superato l'esame di assunzione ed è stato registrato come membro di un gruppo familiare, si instaura un rapporto familiare, umido, di sostegno reciproco e di cooperazione, pieno di unità e calore reciproci, che è garantito per tutta la vita, a meno che non lasci volontariamente il gruppo. Inoltre, viene assicurata tutta la flessibilità in tutti gli aspetti della vita, compresa l'offerta di alloggi aziendali, la formazione per migliorare le capacità imprenditoriali e l'assistenza per il reimpiego in caso di pensionamento dall'organizzazione.

D’altra parte, è estremamente difficile per gli estranei al gruppo familiare accedere ed essere ospitati all’interno del gruppo, a meno che non abbiano un qualche tipo di nesso (connessione) con il gruppo stesso. Non essendo protetti dalle mura dell’organizzazione, sono direttamente esposti ai venti freddi che soffiano dall’esterno e l’ambiente per la loro sopravvivenza è duro. Così, il Ronin, o novellino, è lasciato a sopravvivere con le proprie risorse in un ambiente interpersonale arido, freddo e disumano.

Così, nella società giapponese convenzionale, il gruppo familiare umido e la folla secca e temporanea di estranei sono in contrasto tra loro.

(Appendice) Esempi di dualità in altre società dell’Asia orientale (Cina)

I due aspetti sopra descritti delle relazioni interpersonali non sono applicabili solo ai giapponesi, ma anche ad altri popoli dell’Asia orientale.

Ad esempio, secondo [Sonoda, 2001], l’atteggiamento dei cinesi è ostile e impersonale nei confronti di chi non ha alcun rapporto con loro. Ad esempio, su autobus e metropolitane, cercheranno di salire prima di voi, anche a costo di cacciare tutti quelli che vi stanno intorno, e gli estranei raramente cedono il posto l’uno all’altro. Inoltre, non si prendono cura dei luoghi pubblici perché sono dominati da estranei e non si preoccupano di romperli o deturparli. D’altra parte, coloro che sono legati tra loro dallo stesso vincolo di sangue formano una stretta organizzazione reciproca e hanno un forte senso di unità e di sistemazione nella vita. Ad esempio, se hanno parenti nel settore commerciale, possono acquistare in via prioritaria i beni che scarseggiano e, se hanno parenti nel settore dei trasporti, possono fare una gita in auto senza comprare il biglietto.

In questo caso, i cinesi stabiliscono relazioni interpersonali chiuse, che si stabiliscono solo tra coloro che sono legati da vincoli di sangue, e all’interno di queste relazioni perseguono

rapporti interpersonali umidi, pieni di calore umano e di unità. Per gli estranei, invece, saranno più efficaci le relazioni interpersonali fredde, disumane e secche.

5. Caratteristiche della dualità della società giapponese rispetto ad altre società

Anche nella stessa società umida, il Giappone e la Cina, la Corea e altri Paesi condividono lo stesso punto di vista sulla dualità in termini di relazioni interpersonali secco-umido tra i membri della famiglia e il mondo esterno, come descritto sopra.

Per esempio, nel caso dei cinesi e dei coreani, solo coloro che sono fondamentalmente imparentati tra loro per via paterna possono entrare a far parte del gruppo familiare e, in questo senso, hanno un diritto innato di entrare a far parte del gruppo familiare, mentre gli estranei non sono qualificati per entrare nel gruppo familiare semplicemente perché non sono imparentati tra loro per via consanguinea.

Nel caso dei giapponesi, invece, come dimostra il fenomeno del "cambio del nome di famiglia", in cui il nome di famiglia della persona che entra nel gruppo familiare cambia in quello del familiare che entra nella famiglia, la differenza è che anche a livello di legame di sangue, se una persona ha una nuova attitudine a entrare nel gruppo familiare, può essere accolta nel gruppo familiare come membro del gruppo familiare, a prescindere dal suo legame di sangue innato, se inizia a imparare le usanze del gruppo da zero.

In Giappone è anche comune che organizzazioni non legate a rapporti di sangue, come scuole, uffici governativi e aziende a cui una persona è (o era) affiliata, siano in alcuni casi considerate un gruppo di parentela di importanza pari o superiore ai rapporti di sangue. Ciò è dimostrato, ad esempio, dall'esistenza di cricche accademiche a livello universitario o dal fatto che nelle organizzazioni predominano forti relazioni interpersonali pseudo-familiari, come la "famiglia agricola e forestale" nei ministeri del governo centrale.

Tuttavia, anche in Giappone, esistono alcune differenze nel rapporto tra il "nuovo arrivato" e il "gruppo familiare" in termini di sforzi e difficoltà (ad esempio, il bullismo) necessari affinché un nuovo arrivato venga accolto in un gruppo interno (ad esempio, un'azienda, un ufficio governativo, una scuola) in cui si applicano tali relazioni interpersonali umide e calde. La tensione superficiale della "tensione superficiale" dei ministeri del governo centrale di cui sopra è anche un'intimità e un'umidità che possono essere sperimentate solo da coloro che hanno superato la tensione superficiale dell'organizzazione, cioè da coloro che hanno superato con difficoltà l'esame di assunzione e sono stati ammessi nell'organizzazione.

Inoltre, in Giappone, gli estranei possono entrare a far parte di queste organizzazioni perché sono una "tabula rasa" (neolaureati) che non si sono ancora macchiati del colore dell'organizzazione, oppure, anche se hanno fatto esperienza di altre organizzazioni, non possono dipingersi del colore dell'organizzazione in cui entreranno. Di solito questo è limitato a coloro che sono abbastanza giovani per farlo. Questo è il motivo per cui in Giappone è difficile riassumere persone anziane.

6. Perché i giapponesi mostrano atteggiamenti secchi negli esperimenti psicologici?

Perché allora i giapponesi umidi (collettivisti) mostrano atteggiamenti secchi (individualisti) negli esperimenti psicologici? La spiegazione dell'autore è la seguente.

Negli esperimenti nel laboratorio psicologico, il rapporto tra lo sperimentatore e i soggetti, così come tra i soggetti e gli altri, tende a essere quello di estranei temporanei riuniti in fretta e furia, un rapporto interpersonale che sembra arido ai soggetti. Pertanto, i soggetti non provano nei confronti dello sperimentatore e degli altri presenti nella stessa stanza lo stesso senso di unità e calore che provano nei confronti dei propri parenti e amici stretti, e cercano di avere tra loro relazioni

interpersonali momentanee, distanti e temporanee, il che porta a un atteggiamento arido dei soggetti nell'esperimento. Ciò può portare a quanto segue.

Allora, come possiamo fare in modo che i soggetti giapponesi adottino un atteggiamento umido in un esperimento psicologico?

Fondamentalmente, penso che sia possibile ottenere questo risultato portando in laboratorio le relazioni già stabilite tra i soggetti. Ritengo che i soggetti debbano essere selezionati come parenti stretti e che non si debba permettere a estranei di entrare in laboratorio, in modo da non rovinare il caldo senso di unità tra loro, e che si debba creare un'atmosfera di sostegno reciproco.

In alternativa, se non è possibile trasferire il rapporto tra i soggetti in laboratorio così com'è, ad esempio, può essere possibile riconfigurare il rapporto tra i soggetti in modo che coloro che sono affini tra loro e che possono creare un senso di unità siano nello stesso gruppo, e prolungare la durata dell'esperimento abbastanza a lungo da creare un umido senso di unità tra i soggetti che inizialmente erano estranei l'uno all'altro, ma che ora sono nella stessa comunità di destino.

(Appendice) "Fiducia chiusa e limitata (società umida)" vs "Fiducia aperta e generale (società secca)

In Yamagishi, 1998], il grado di fiducia nelle persone in generale era più alto tra gli americani che tra i giapponesi in risposta all'item "La maggior parte delle persone è degna di fiducia", ad esempio: "La maggior parte delle persone è degna di fiducia.

A mio avviso, la relazione tra fiducia e secchezza/umidità della società può essere riassunta come segue.

Nelle società secche, come quelle occidentali, le persone si fidano di tutti allo stesso modo, come se fossero oggetto di un contratto. Una volta stipulato un contratto con una persona, ci si fida di lei con tutte le forze, anche se si tratta di estranei. In questo senso, si può dire che l'oggetto della fiducia è aperto a tutti. In questo senso, la fiducia in una società secca può essere

definita “fiducia aperta” o “fiducia generale”. In questo caso, le persone intenteranno senza sosta cause contro chiunque infranga il contratto come traditore. In questo senso, la “fiducia generale” è sempre al fianco della causa e ha un certo grado di “freddezza”.

Al contrario, in una società umida come quella giapponese, le persone si aprono e si fidano solo dei loro parenti. L’oggetto della fiducia non sono gli esseri umani in generale, ma piuttosto un oggetto di fiducia chiuso al mondo esterno e limitato al gruppo familiare più prossimo. In questo senso, si può dire che l’oggetto della fiducia è limitato a una persona specifica. In questo senso, la fiducia in una società umida può essere definita “fiducia chiusa” o “fiducia limitata”.

Secondo la teoria di Yamagishi, in una società priva di fiducia generale, come quella giapponese, le persone non hanno altra scelta che agire collettivamente attraverso il controllo reciproco. Io invece ho una visione diversa.

In una società umida come il Giappone, la mancanza di fiducia generale non significa che non si possa stabilire un rapporto di fiducia, ma piuttosto che le persone sono circondate dal calore umano, dall’affetto e dall’unità tra loro in un gruppo chiuso ai loro parenti, e apprezzano la cordialità umana. Si può dire che esiste una fiducia estremamente profonda e fondamentale tra le persone (anche se limitata ai coetanei interni). Pertanto, ritengo che i popoli umidi come i giapponesi siano più propensi a lavorare in gruppo per avvicinarsi psicologicamente l’un l’altro attraverso un senso di fiducia chiuso ai loro pari, piuttosto che attraverso un controllo reciproco.

7. Perché i giapponesi scelgono atteggiamenti secchi nei test psicologici su Internet?

Nel test psicologico su un sito web che sto conducendo, la maggior parte degli intervistati che visitano il sito sceglie l’atteggiamento secco come quello che si adatta alla propria personalità.

Perché i giapponesi umidi (collettivisti) scelgono atteggiamenti secchi (individualisti) nei test psicologici su Internet? La mia spiegazione è la seguente

I siti web su Internet sono, per i visitatori, un ambiente informativo creato da un estraneo. I visitatori di questi siti, compreso questo, entrano nel mondo dell'estraneo e si preparano ad assumere un atteggiamento arido senza rendersene conto (inconsciamente).

In uno stato del genere, è possibile sottoporsi a un test psicologico e chiedere: "Preferisci un atteggiamento secco o umido, senza specificare a chi ti rivolgi?". L'atteggiamento predefinito dei visitatori = rispondenti al test è un atteggiamento freddo e asciutto nei confronti di uno sconosciuto = estraneo, e quindi daranno una risposta secca, anche se hanno una personalità umida.

Se questa situazione non viene risolta, i test psicologici su Internet potrebbero sempre interpretare erroneamente le personalità umide come personalità secche. Per risolvere questo problema, possiamo chiedere ai partecipanti di dividere le loro risposte in due gruppi: 1) quelli che sono vicini ai loro parenti e 2) gli estranei, e confrontare i risultati delle loro risposte.

Di conseguenza, si può affermare che coloro che hanno atteggiamenti significativamente più umidi verso i parenti e i parenti stretti rispetto agli estranei hanno caratteristiche di fondo più umide. Questo perché la differenza di atteggiamenti tra parenti ed estranei e la dualità degli atteggiamenti è una delle principali caratteristiche delle persone umide, come ho già detto.

Naturalmente, a causa della natura anonima di Internet, tutti gli intervistati umidi tendono a essere guardinghi e a nascondere il loro lato interiore umido, cercando di mostrare il più possibile il loro lato esteriore secco. Pertanto, la domanda "Hai un atteggiamento secco o umido nei confronti dei tuoi parenti? Anche alla domanda "Cosa ne pensi?", gli intervistati tenderebbero a scegliere quello "secco", se non altro.

Tuttavia, non ci si aspetta che un intervistato umido nasconda la differenza di atteggiamento tra “parenti” ed “estranei” nel test psicologico, e di conseguenza risponderebbe involontariamente che ha un atteggiamento relativamente più umido verso i “parenti”. Di conseguenza, credo che l’umido nascosto nell’esteriorità asciutta verrà involontariamente in superficie.

8. Verifica dell’ipotesi: Analisi di una società umida (Giappone)

Se la spiegazione dell’autore è corretta, allora i giapponesi e i popoli dell’Asia orientale, che sono considerati avere relazioni interpersonali umide, dovrebbero avere atteggiamenti significativamente più umidi verso i loro parenti che verso gli estranei e gli sconosciuti nei test psicologici.

Per verificare questa ipotesi, ho condotto un’indagine questionaria in stile test psicologico su Internet, principalmente tra i giovani giapponesi. L’indagine è stata somministrata agli intervistati che hanno visitato il sito. Il sondaggio consisteva in due fasi di risposta per 17 atteggiamenti bagnati corrispondenti a ciascuna delle 17 categorie di comportamenti asciutti e bagnati sviluppate dall’autore. L’autore ha sostituito solo il contenuto del “chi” nell’espressione attitudinale “a ________ con chi” per ciascuna di esse. (La fine della frase era la stessa in tutte e due le fasi). L’autore ha poi chiesto agli intervistati di indicare quanto fossero applicabili.

Nella prima fase della risposta a due stadi, le espressioni attitudinali sono state unificate per rivolgersi agli “estranei” (cioè agli sconosciuti), come in “preferisco agire con gli estranei”. Agli intervistati è stato chiesto di rispondere a ciascun atteggiamento su una scala a cinque punti che andava da “molto vero” a “poco vero”. Nella seconda fase, gli atteggiamenti erano coerenti con quelli dei “parenti” (ad esempio, “preferisco stare con i miei parenti”). Il formato delle risposte era lo stesso della prima fase, con una scala a cinque punti.

I risultati delle risposte sono riportati nella tabella seguente.

Tabella_50

Tabella_51

Dopo aver analizzato i dati delle risposte, il

(1) Per ogni voce di risposta, è stato effettuato un test della differenza della media dei valori di risposta tra "parenti" e "estranei (sconosciuti)" (con corrispondenza). Per ogni voce di risposta, è stata testata la differenza media dei valori di risposta tra "parenti" e "estranei" (cioè, c'era una corrispondenza), e delle 17 voci di risposta, la maggior parte (15 voci) è risultata significativamente (al livello di significatività 0,01) più umida di "estranei" per "parenti".

(2) Per ogni intervistato è stato condotto un test del segno per determinare se il numero di item che mostravano un atteggiamento più umido verso i "parenti" rispetto agli "estranei" fosse significativamente maggiore del numero di item che mostravano un atteggiamento più umido verso gli "estranei". (La percentuale di intervistati con un atteggiamento significativamente più umido verso gli "estranei" (0,05) rispetto ai "parenti" (55,5%) è stata schiacciante. Al contrario, il numero di item che mostravano un numero significativamente più alto di atteggiamenti umidi verso gli estranei (0,05) rispetto ai parenti (0,05) rappresentava solo il 7% del totale degli intervistati.

Questi risultati supportano la mia ipotesi che in una società umida come il Giappone, gli atteggiamenti verso i parenti saranno significativamente più umidi rispetto agli atteggiamenti verso gli estranei e gli sconosciuti.

Il fatto che la maggior parte degli intervistati, tra gli adolescenti e i ventenni, tradizionalmente considerati asciutti nei loro modelli comportamentali, mostrasse una netta distinzione tra "parenti" ed "estranei", caratteristica di una società umida, indicava che questi giovani giapponesi erano, in fondo, umidi come la vecchia generazione.

9. Questioni future

D'altra parte, in Occidente, dove le relazioni interpersonali sono secche, non c'è una differenza così marcata tra gli atteggiamenti verso i parenti e gli estranei come nelle società umide, e ci si aspetta che entrambi siano moderatamente secchi. La validità di questa ipotesi deve essere chiarita in ricerche future.

Riferimenti

Yotaro Takano e Eiko Yohsaka, "Collettivismo giapponese" e "Individualismo americano": Una revisione del senso comune: The Journal of Psychology Vol. 68, No. 4, pp312-327, 1997
Shigeto Sonoda, Psicologia e comportamento cinese, 2001, Nihon Hoso Shuppan Kyokai
Toshio Yamagishi, La struttura della fiducia, 1998, University of Tokyo Press

Secco e bagnato allo stesso tempo

Prima pubblicazione gennaio-settembre 2006

È difficile ottenere un valore secco e umido allo stesso tempo, e bisogna scendere a compromessi. Inoltre, ad esempio, se si prende solo il valore di bagnato, ci sarà un lato negativo che si accompagna allo stesso tempo se si cerca di realizzare gli aspetti positivi.

1. Bilanciare il valore del secco e del bagnato

È difficile conciliare i valori secchi e umidi. Un esempio è rappresentato dall'accostamento tra libertà e solidarietà. Libertà e solidarietà non sono compatibili tra loro.

Sia la libertà che la solidarietà sono valori positivi e desiderabili per l'uomo, e l'uomo li vuole entrambi.

La libertà di spiegare al meglio le proprie ali e di andare nella direzione che si desidera consiste in un'aridità mentale che è orientata a lavorare in modo distinto e separato.

La solidarietà, invece, crea un caldo e confortevole senso di unità con gli altri intorno all'altro, che è costituito da un'umidità mentale orientata a riunirsi e a stare insieme.

Dal punto di vista della desiderabilità, vogliamo sia la libertà che la solidarietà, ma purtroppo le due cose sono opposte sull'asse secco-umido e sono incompatibili.

Per avere un senso di solidarietà, ogni persona deve condividere gli stessi valori, ed è necessario limitare e regolare la libertà e l'individualità di ciascuno per seguire la propria strada indipendentemente dall'ambiente circostante e rimanere separati gli uni dagli altri.

D'altra parte, quando la libertà individuale è assicurata, gli individui si muoveranno in modo disparato e indipendente dall'ambiente circostante e ci sarà una mancanza di solidarietà. Questo porta a un senso di solitudine e desolazione, in cui ci si deve assumere da soli la responsabilità delle proprie azioni e si

ha la sensazione di non essere uguali agli altri.

Dopotutto, di solito è impossibile avere libertà e solidarietà allo stesso tempo. Se è necessario averle entrambe allo stesso tempo, è necessario trovare un valore intermedio che non causi insoddisfazione, pur limitando in qualche misura sia la libertà che la solidarietà.

La libertà e la solidarietà sono compatibili con ". . la solidarietà per la liberalizzazione (della società e così via)" o solo quando il libero arbitrio di ogni persona capita di essere comune e insieme tra più persone.

Ad esempio, poiché tutti gli esseri umani condividono l'idea che quanto più basso è il prezzo dei beni, tanto più basso è il costo della vita e tanto più facile è vivere, è possibile che ciascuno, volontariamente e di sua spontanea volontà, "solidarizzi per la riduzione dei prezzi".

2. I due aspetti del valore umido (secco)

Esistono due aspetti del valore umido che sono contemporaneamente positivi e negativi.

Ad esempio, l'attaccarsi e l'aggrapparsi provocano entrambi una sensazione di bagnato, ma le due cose si verificano contemporaneamente.

Un bambino si attacca a voi perché gli piacete e la valutazione positiva che ne dà vi fa sentire a vostro agio e felici, generando in voi una sensazione positiva.

D'altra parte, il continuo mordere e aggrapparsi del bambino intorno a voi, soprattutto quando siete occupati, viene percepito come fastidioso e rumoroso e vi provoca una sensazione negativa.

D'altra parte, se trattate i vostri figli come se fossero un fastidio per voi e li allontanate da voi, non saranno in grado di stare al

passo con voi e vi mancheranno.

Dopo tutto, le coccole. Se volete ottenere il (valore positivo), aggrappatevi. (valore negativo) deve avvenire contemporaneamente.

Quanto sopra è un esempio di valore umido, ma si potrebbe considerare una spiegazione simile per il valore secco.

Pubblicato per la prima volta nel 2006

Circolazione secca e umida

Novembre 2009 Pubblicato per la prima volta.

Quando andiamo in un ambiente secco, desideriamo il bagnato, e poi quando andiamo in un ambiente umido, desideriamo il secco, e così il desiderio di secchezza e bagnato passa ciclicamente dal secco al bagnato al secco al bagnato… e così via. L'autore spiega questo.

Gli esseri umani, in un ambiente sociale secco, non saranno in grado di sopportare le disparità che derivano dalla libera concorrenza. Stanchi della libera concorrenza. Di conseguenza, desiderano l'umido che realizza la solidarietà e il sostegno reciproci.

Quando si entra in un ambiente sociale così umido, si comincia a provare fastidio per i legami e si desidera una libertà asciutta.

In questo modo, l'orientamento all'asciutto e all'umido va avanti e indietro.

Email, telefoni e secchezza e umidità

Novembre 2009 Pubblicato per la prima volta.

L'autore spiega la relazione tra secchezza e umidità e i comportamenti comunicativi come le e-mail e le telefonate.

Umidità.
Chiamare, voler incontrare e mandare messaggi a qualcuno con frequenza.
Quando qualcuno vi manda un messaggio, dovreste rispondere immediatamente.

Alla base di questo comportamento c'è il desiderio di conoscere la persona, di avvicinarsi a lei.

Persona asciutta.
Mandare messaggi o telefonare al minimo.
Rispondere dopo un certo tempo e una certa durata.

Alla base di questo comportamento c'è la mancanza di desiderio di avvicinarsi alla persona.

Umidità sociale ottimale

Novembre 2009 Pubblicato per la prima volta.

L’umidità sociale può essere definita come il grado secco o umido delle relazioni sociali (interazione sociale) delle persone in una società.

Se è troppo umida.
C’è una mancanza di libertà e un senso di costrizione, quindi è necessario essere moderatamente asciutti e liberi.
Poiché le relazioni interpersonali sono difficili e faticose, devono essere ragionevolmente asciutte e avere una relazione interpersonale chiara.

Troppo asciutti.
È necessario che siano ragionevolmente asciutti e che vadano d’accordo tra di loro e si mantengano al passo, perché una competizione troppo libera allarga il divario.
È necessario mantenere il senso di unità con gli altri in un ambiente adeguatamente bagnato.

In breve, esiste un’umidità sociale ottimale che non è né troppo secca né troppo umida per gli esseri umani, e sotto questa umidità sociale possiamo aspettarci la produzione più confortevole ed efficiente.

Ad esempio, un ambiente per metà agricolo e per metà nomade e pastorale è considerato un’umidità sociale moderatamente secca e umida, che va bene per l’uomo.

Sistemi e umidità secca e umida

Novembre 2009 Pubblicato per la prima volta.

Il sistema è interdipendente tra i suoi componenti ed è di natura umida.

Il sistema è reciprocamente eterogeneo tra i suoi componenti ed è secco nella sua natura.

Ricerca bagnata, ricerca asciutta.

Nov. 2009 Prima pubblicazione.

In uno studio umido, il ricercatore deve

Amare e affezionarsi all'oggetto della ricerca. Deve amare l'oggetto della ricerca. Il soggetto della ricerca deve essere oggetto di affetto.
Deve avere un senso di unità materna con il soggetto della ricerca.
Nessun senso di distanza tra il soggetto della ricerca e il ricercatore. Non devono essere obiettivi, freddi o insensibili nei confronti del soggetto della ricerca.

Nella ricerca secca, il ricercatore deve
L'oggetto della ricerca è solo un mezzo o uno strumento per raggiungere un obiettivo, come guadagnare denaro o ottenere gloria o fama.
L'oggetto della ricerca deve essere un oggetto di osservazione calmo e obiettivo.
Mantenete una certa distanza dal soggetto e rifuggite da esso con freddezza.
Fate della vostra ricerca un oggetto di critica a cuore freddo.

I ricercatori giapponesi e di sesso femminile sono considerati di tipo umido, mentre quelli occidentali e di sesso maschile sono considerati di tipo secco.

Selezione degli amici, secchezza e umidità.

Novembre 2009 Prima pubblicazione.

L'autore spiega che esistono due tipi di selezione degli amici: secca e umida.

Individualismo secco.
Avere un amico diverso per ogni hobby.
Avere questo amico in questo hobby. Avere questo amico in modo diverso in questo hobby. Essere così.
Essere dominati dagli uomini.

Inclusivismo bagnato.
Un singolo amico con interessi multipli, tutti combinati.
A prevalenza femminile e giapponese.

Secco, umido e conservatore, innovativo.

Novembre 2009 Pubblicato per la prima volta.

Spiega come il rapporto tra manutenzione e innovazione e tra secchezza e umidità differisca, ad esempio, tra Giappone e Stati Uniti.

Manutenzione umida, innovazione secca

Nella tradizionale società giapponese della coltivazione del riso, la classe conservatrice sostiene l'umido del rispetto reciproco e la classe innovativa sostiene l'asciutto del liberalismo.

Conservatorismo asciutto, innovazione bagnata
Nella tradizionale società pastorale americana, la classe conservatrice sostiene la secchezza dell'auto-aiuto e la classe innovativa sostiene l'umidità della rete di assicurazione sanitaria (mutuo soccorso). Si tratta di un'inversione rispetto al Giappone.

La rete è bagnata.

Pubblicato per la prima volta nel novembre 2009.

Spiega come Internet dia agli esseri umani una sensazione di bagnato.

Internet, la rete di sicurezza… sono entrambi bagnati perché si muovono verso la creazione di connessioni e legami con le persone.

Gestione ed economia

Considerazione dell'umidità "ottimale" nelle organizzazioni

-I vantaggi e gli svantaggi dei tessuti asciutti e bagnati e la regolazione e la correzione dell'umidità dei tessuti.
(c)2002.10 Prima pubblicazione

Per le organizzazioni che sono troppo secche o troppo umide, è necessario fornire assistenza per il "controllo dell'umidità" per risolvere il problema. L'autore si propone di migliorare le prestazioni e il comfort correggendo l'atmosfera dell'organizzazione. L'autore ha analizzato i punti di forza e di debolezza delle organizzazioni secche e umide e ha riassunto le modalità di controllo e correzione dell'umidità delle organizzazioni e il ruolo dei consulenti psicologici nel raggiungimento di questo obiettivo.

1.

Questa sezione discute l'entità del potenziale di applicazione delle scoperte a livello individuale sulle personalità e gli atteggiamenti secchi e umidi al livello organizzativo e le sfide che devono essere risolte per contribuire a migliorare il clima organizzativo.

Nella società, ci sono molte organizzazioni che sono o troppo secche o troppo umide, e sono quindi considerate disfunzionali o patologiche. È necessario istituire un sistema per fornire a queste organizzazioni consulenza e consigli sull'"umidità dei tessuti".
Lo scopo della consulenza è quello di aiutare a regolare e correggere l'umidità del tessuto per risolvere il problema del tessuto troppo secco o troppo umido.
L'obiettivo è correggere l'atmosfera dell'organizzazione per migliorare le prestazioni e il comfort.
Le organizzazioni target includono uffici governativi, aziende, scuole e abitazioni.

2.

In questa sezione confronteremo le caratteristiche delle organizzazioni asciutte e bagnate, suddividendole in punti di forza e di debolezza, e discuteremo gli aspetti desiderabili (o, al contrario, problematici) in termini di miglioramento delle prestazioni e della soddisfazione dei dipendenti. In questa sezione si discute la natura delle organizzazioni secche/umide.

2.1 Organizzazioni umide.
I vantaggi di un'organizzazione umida sono

Interdipendenza e orientamento al sostegno.
Le organizzazioni umide sono piene di calore umano e di contatto. Sono comunitarie, familiari e confortevoli, almeno all'inizio. Dovrebbe far venire voglia di rimanere per molto più tempo. I membri sono disposti a lavorare per mantenere il loro livello di comfort.
All'interno dell'organizzazione, i membri dovrebbero essere disposti a cooperare con i colleghi che li circondano, a prendersi cura e ad aiutarsi reciprocamente, considerando i propri interessi come una preoccupazione secondaria. (Se uno dei membri non si sente bene, le persone che lo circondano si attivano attivamente e gratuitamente per coprirlo, il che gli dà tranquillità nei momenti di bisogno e gli fornisce un forte sostegno emotivo per continuare il suo lavoro. È anche facile che si assumano la responsabilità comune dei loro fallimenti.

Orientamento alle relazioni.
Viene promosso un forte senso di unità con l'organizzazione e i membri sono disposti a dedicarsi con impegno all'organizzazione di cui fanno parte, senza essere interessati a se stessi.
Il membro è un tutt'uno con l'organizzazione. Deve formare una comunità di destino con i colleghi che lo circondano. Il successo dell'organizzazione è anche il successo del membro. Il successo è condiviso con i colleghi che lo circondano e non dipende dal risultato ottenuto (cioè non dipende dal proprio). Si tratta di essere parte dell'organizzazione.
Diventando un tutt'uno con l'organizzazione, l'ego di ciascun membro si espande fino a raggiungere le dimensioni dell'organizzazione nel suo complesso, e i membri si sentono responsabilizzati e in grado di lavorare in modo positivo e

potente con un senso di onnipotenza.

Sincronizzazione e orientamento alla sincronizzazione.
I membri hanno un forte senso di unità e condividono una stretta posizione psicologica con gli altri. Di conseguenza, è facile concordare con gli altri e lavorare comodamente con meno attriti tra i membri. Per mantenere il senso di unità, i membri preferiscono agire nello stesso modo di chi li circonda e cercano di rimanere nella stessa posizione orizzontale.
Non si vedono come rivali (ad esempio, non si vedono come concorrenti e le promozioni vengono effettuate in modo amichevole e sincrono).), quindi possono sentirsi al sicuro e perdonare l'ambiente circostante e concentrarsi sul proprio lavoro.
Anche piccoli e insignificanti divari (come nelle promozioni e nel trattamento) possono portare a una perdita del senso di unità dei membri. Il fatto che i membri adulti cerchino disperatamente di mettersi al passo l'uno con l'altro per recuperare il senso di unità perso a causa del ritardo, che porta a un'intensa competizione tra i membri con l'obiettivo di ripristinare la sincronizzazione e la lateralizzazione (competizione simpatica), che porta alla vitalità dell'organizzazione.

D'altra parte, gli svantaggi delle organizzazioni umide sono.

Collettivismo]
Poiché gli interessi del gruppo prevalgono su quelli del singolo, i membri sono costretti unilateralmente a sacrificarsi per l'organizzazione.

Orientamento all'affollamento.
La distanza psicologica tra i membri del gruppo e gli altri è notevole e, poiché sono ammassati in un unico luogo, non ci sono spazi psicologici tra i membri e il flusso d'aria è scarso e soffocante. Le relazioni sono troppo intense.

Orientamento alla porta chiusa.
Poiché l'organizzazione è chiusa al mondo esterno, è difficile che dall'esterno arrivino venti freschi (nuovi talenti). È facile che l'organizzazione sia rivolta verso l'interno e abbia una

mentalità ristretta. L’atmosfera dell’organizzazione è buia, perché non c’è luce che possa entrare dall’esterno.

Orientamento alla sincronizzazione
I membri si tirano giù l’un l’altro per tenersi sullo stesso livello, tirando fuori dal giro coloro che sono fuori dal giro e cercando di elencare i risultati degni di nota (o coloro che li hanno ottenuti) e riducendo la loro motivazione a realizzare personalmente. La posta in gioco è alta.
Mentre agiscono in sincronia l’uno con l’altro per mantenere il calore e il senso di unità, il loro pensiero si omogeneizza e, a un certo punto, iniziano a escludere gli eterogenei e i competenti.

Regolamentazione]
I membri hanno bisogno di agire insieme per mantenere un senso di unità, e regolano e vincolano il comportamento reciproco per creare una disciplina che allinei le loro azioni, quindi mancano di libertà d’azione e la loro libertà diventa oggetto di invidia per i membri.

Orientamento alle relazioni]
Si preoccupano molto di mantenere buone relazioni psicologiche interpersonali e sono inclini allo stress.

Antiprivacy.
Manca la privacy tra i membri. I pettegolezzi sulla vita privata e sulle tendenze sessuali di ciascun membro circolano costantemente nell’organizzazione, il che è difficile da contrastare e induce i membri a spendere le proprie energie in attività estranee al miglioramento delle prestazioni.

Orientamento alla conservazione.
Un membro del team rimane bloccato in un posto. (Questo tende a far ristagnare l’atmosfera del luogo, poiché le persone sono portate a seguire i precedenti e le convenzioni. Un senso di stanchezza tende a dominare il luogo. Mancanza di volontà di provare cose nuove, mentalità troppo legata allo status quo e incapacità di stare al passo con i cambiamenti dell’ambiente. Quanto più a lungo si è stati nell’organizzazione, quanti più precedenti e convenzioni si sono acquisiti e quanto più si diventa espliciti, tanto più è probabile che a dominare siano gli “anziani

incompetenti”. Poiché la mentalità puritana di rispettare chi rimane nell’organizzazione fin dall’inizio diventa troppo forte, si perdono le opportunità di acquisire talenti esterni, con conseguenti scarse prestazioni.
Rimanere nell’organizzazione così a lungo da poter vedere tutti i piccoli difetti di ogni membro, il che provoca disagio.

2.2 Organizzazione secca.

I vantaggi di un’organizzazione secca.

Individualismo.
Il processo decisionale basato sull’individuo è rispettato, quindi se un individuo ha le sue idee per migliorare la produttività dell’organizzazione, può essere proattivo nel metterle in pratica. Poiché non è necessario garantire una fedeltà illimitata e senza limiti a un’organizzazione, non si devono fare sacrifici inutili per l’organizzazione.

Orientamento alla distribuzione su vasta scala]
Gli individui devono essere separati gli uni dagli altri e tra i membri deve esserci uno spazio psicologico sufficiente per consentire una buona ventilazione. L’atmosfera deve essere stimolante per il lavoro.

Orientamento non relazionale e nepotistico.
È possibile incontrare e parlare con le persone di cui si ha bisogno (o a cui ci si vuole vendere) di persona, senza dover risalire a loro, e si possono reclutare persone con un’elevata mobilità.

Liberalismo.
Non essendoci troppi vincoli o legami tra i membri, ciascuno di essi può muoversi liberamente e in modo indipendente. Poiché ci sono pochi vincoli e restrizioni, i membri possono godere di libertà decisionale negli affari, e quindi possono realizzare più facilmente le misure che ritengono auspicabili per l’organizzazione. Ogni membro del team può mostrare liberamente agli altri le proprie prestazioni lavorative.

Poiché possono entrare in contatto diretto con la persona di interesse, necessaria per raggiungere gli obiettivi dell'organizzazione, il flusso di informazioni tra i membri dell'organizzazione diventa più fluido e veloce.

Orientamento fuori sincrono
Anziché essere criticati per la loro diversità, vengono accolti come individui distinti, il che consente loro di seguire un percorso unico e diverso dagli altri, e i risultati che produrranno avranno un forte appeal e un vantaggio competitivo che gli altri non potranno imitare.

Rispetto della privacy.
È possibile mantenere un livello di privacy confortevole perché gli altri membri non interferiscono inutilmente nella vostra area privata sondando o spettegolando. Possono concentrarsi sui loro compiti principali, non dovendo preoccuparsi di mantenere la privacy.

Orientamento razionale.
Non dovendo prestare eccessiva attenzione a ciò che li circonda, possono esprimere giudizi razionali come individui, perché hanno meno probabilità di essere disturbati inutilmente dai membri circostanti.

Orientamento all'apertura
L'organizzazione è aperta al mondo esterno, il che facilita l'ingresso di persone di talento dall'esterno. L'atmosfera dell'organizzazione è luminosa, positiva e desiderabile perché la luce esterna risplende direttamente nell'organizzazione.

Orientamento dinamico.
Quanto più spesso i membri si spostano, tanto più rapida e intraprendente diventa l'organizzazione. Pertanto, sono in grado di agire immediatamente per adattarsi ai cambiamenti dell'ambiente esterno. La mobilità dell'organizzazione è migliorata.

Orientamento alla creatività
Il pensiero libero e la capacità di avventurarsi in campi nuovi e inesplorati senza vincoli organizzativi e precedenti consentono

di produrre risultati di ricerca e sviluppo originali e mai visti prima.

Gli svantaggi delle organizzazioni secche sono.

L'individualismo.
Poiché ogni membro pensa solo ai propri interessi, anche se ciò è vantaggioso per l'organizzazione nel suo complesso o per i membri che lo circondano, non cerca di fare cose che non siano vantaggiose per lui. Di conseguenza, è difficile creare un rapporto volontario di cooperazione tra i membri che vada oltre i termini del contratto. Anche quando si fa qualcosa che è vantaggioso per gli altri, 1.) se il vostro risultato non è vantaggioso per gli altri, non sarete in grado di guadagnare perché gli altri non useranno i servizi che fornite e non potrete trarne profitto, e 2.) otterrete qualcosa in cambio (il vostro beneficio), come l'ingresso in paradiso dopo la morte, facendo una cosa buona. e così via, e per la prima volta siamo motivati a fare cose che vanno a beneficio degli altri.

[Orientamento indipendente]
A causa dell'eccesso di meritocrazia e di meriti, ognuno pensa solo alle proprie capacità e ai propri risultati e tende a non aiutare gli altri, pensando che sia giusto prendere a calci gli altri. Poiché il grado di sostegno reciproco è debole, manca un'atmosfera comunitaria e familiare e l'atmosfera dell'organizzazione diventa fredda e fredda. Non possono contare sull'aiuto degli altri perché devono occuparsi dei propri affari (se lo fanno, chiedono apertamente qualcosa in cambio, ad esempio di dare loro i risultati). Se vi affidate a loro, vi chiederanno di dare loro qualcosa in cambio. Se non riescono a prendere decisioni da soli, hanno un pesante carico di responsabilità.

Orientamento al disimpegno, rispetto della privacy
Mancanza di unità tra i membri, perché ogni membro si muove indipendentemente dagli altri. Agiscono partendo dal presupposto che hanno opinioni diverse l'uno dall'altro, e le relazioni interpersonali sono inclini a diventare sommarie se rimangono intatte. (È probabile che si verifichino opposizioni e

cause legali). Per questo motivo, le relazioni non si approfondiscono e smettono di essere semplici e prive di complicazioni.

Liberalismo.
La rivalità di tutti i membri intorno a loro è una rivalità libera, e poiché non sanno quando saranno superati o le loro posizioni saranno invertite, non riescono a rilassarsi e sono stressati.

Orientamento al non attaccamento.
Poiché i membri adulti non si stabiliscono nell'organizzazione e si avventurano attivamente all'esterno, vanno e vengono. La fedeltà di un adulto all'organizzazione si basa esclusivamente su un contratto a breve termine e, una volta terminato il contratto, da quel momento in poi torna a essere un estraneo. È difficile assicurarsi un membro adulto disposto a servire l'organizzazione per un lungo periodo di tempo in modo incondizionato e privato.

2.3 Incompatibilità dei tratti secchi e bagnati

L'insieme delle caratteristiche delle organizzazioni secche sopra elencate (individualismo, liberalismo, orientamento razionale…) e le caratteristiche delle organizzazioni umide (collettivismo, regolamentazione, orientamento irrazionale…) Gli insiemi dei due insiemi sono opposti, e sarebbe difficile creare un'organizzazione che abbia una forte combinazione di entrambi allo stesso tempo (ad esempio, collettivismo = collettivista e atmosfera liberale = organizzazione liberale).

Ad esempio, un'organizzazione umida e piena di calore familiare tende ad avere un'atmosfera stagnante e un flusso d'aria scarso. D'altra parte, un'organizzazione aperta, ariosa, ben mossa, leggera e secca tende a essere fredda e fredda in termini di relazioni interpersonali, e spesso ci si sente soli e alienati al suo interno.

Tuttavia, dal punto di vista del secco-umido, le due cose si contraddicono e sono incompatibili.

Tuttavia, dal punto di vista del secco-umido, le due cose sono contraddittorie e incompatibili tra loro. Le migliori prestazioni di un'organizzazione possono essere raggiunte quando l'equilibrio tra asciutto-umido e secco-umido è adeguatamente caldo e ben ventilato.

3.

Da quanto detto sopra, si ritiene che l'organizzazione non debba essere né troppo asciutta né troppo bagnata per poter funzionare bene o per essere scomoda da frequentare.
Dovrebbe esserci la giusta quantità di umidità, né troppo secca né troppo umida, per i membri dell'organizzazione.
Qual è l'umidità ottimale dell'organizzazione? Una volta che questo dato è noto, il controllo dell'umidità nell'organizzazione (così come la deumidificazione e l'umidificazione dei condizionatori d'aria) per raggiungere le condizioni ottimali può contribuire in modo significativo a migliorare la produttività dell'organizzazione e la soddisfazione dei dipendenti.
Per dimostrare questo vantaggio, è necessaria una verifica attraverso uno studio sul campo.
La procedura di verifica è considerata la seguente.
(1) Sviluppare una scala psicologica per misurare l'umidità organizzativa e far rispondere i membri di varie organizzazioni.
(2) Indagine separata tramite questionario sulla produttività (prestazioni) e sul livello di comfort di ciascuna organizzazione a cui rispondere e classificazione dei risultati.
(3) Esaminare come l'umidità dell'organizzazione differisce tra le organizzazioni con una buona produttività e quelle con una bassa produttività, e tra le organizzazioni confortevoli e quelle scomode.

Le ipotesi includono, ad esempio, le seguenti.
(1) Una delle condizioni più desiderabili di prestazione/comodità si trova a metà tra il punto di asciutto e quello di bagnato.
(2) In ciascuno dei punti di asciutto e di bagnato si trovano in totale due livelli di prestazioni e di comfort più desiderabili.
(3) Si avrà una combinazione dei punti (1) e (2) di cui sopra.
(4) Le prestazioni organizzative e il comfort sono indipendenti da asciutto/bagnato.

Una volta testate le ipotesi di cui sopra e identificata l'umidità ottimale, è necessario sviluppare nuovi metodi efficaci per controllare e regolare l'umidità nelle organizzazioni.
Un metodo efficace potrebbe essere quello di assegnare un consulente a ciascuna organizzazione (ad esempio, un consulente industriale nel caso di un'azienda) e far sì che il consulente applichi la sua esperienza nel controllo dell'umidità interpersonale al controllo dell'umidità interpersonale tra i membri dell'organizzazione. In questo processo, è necessario comprendere la situazione attuale dell'organizzazione e fornire consulenza e consigli per modificare l'umidità al livello desiderato. Il consulente organizzativo può iniettare comportamenti umidi nell'organizzazione quando questa è troppo secca e viceversa quando è troppo umida.

L'autore ha già compilato una serie di risultati su questo sito su quali comportamenti sono secchi e umidi, quindi potete fare riferimento a quelli.

La questione è come determinare un processo efficace di regolazione dell'umidità dei tessuti. Ad esempio, si potrebbero prendere in considerazione i seguenti processi.

1) Formare una sorta di comitato di controllo dell'umidità organizzativa, guidato dai consulenti, con una visione dell'intera organizzazione, e dare loro piena autorità per regolare e correggere l'umidità organizzativa.

(2) I consiglieri sono persone chiave dell'organizzazione che hanno svolto un ruolo importante nel processo decisionale dell'organizzazione (non si tratta necessariamente di una persona di alto livello. Anche persone non in carriera possono esercitare una grande influenza nell'organizzazione grazie alle loro speciali competenze, che solo loro possono esercitare).) intervistandoli all'interno dell'organizzazione e osservandoli sul campo, per poi misurare l'umidità interpersonale preferita attraverso sondaggi faccia a faccia e altri metodi.

(3) Compilare i dati sull'umidità interpersonale preferita dalle persone chiave dell'organizzazione e determinare l'umidità

attuale dell’organizzazione sulla base dei dati.
(4) Determinare se l’umidità organizzativa calcolata è appropriata in termini di obiettivi organizzativi, prestazioni e soddisfazione dei dipendenti.

(5) Se l’umidità dell’organizzazione è giudicata inadeguata, si decide di trovare l’umidità organizzativa più vicina con alte prestazioni e soddisfazione dei dipendenti alla luce degli obiettivi e delle istruzioni dell’organizzazione, e di trasferire l’umidità dell’organizzazione originale a tale umidità.

6) Nel trasferire l’umidità, si compiono i seguenti due passi: a) correggere, per quanto possibile, la preferenza del personale chiave tradizionale dell’organizzazione e b) utilizzare test psicologici e interviste non preannunciate per trovare ed educare coloro che sono tradizionalmente competenti nell’organizzazione ma sono stati trattati con freddezza perché non si adattano all’umidità organizzativa tradizionale ad assumere la nuova posizione di personale chiave. Il processo è fatto.

Tutte queste fasi non possono essere realizzate in un breve periodo di tempo, ad esempio qualche mese. Si prevede che i risultati iniziali possano essere raggiunti solo quando la ristrutturazione psicologica dei membri dell’organizzazione viene portata avanti con attenzione per un periodo che va da uno a diversi anni, come nel caso della ristrutturazione del sistema di produzione dei prodotti.

Inoltre, nel correggere tale umidità organizzativa, i consulenti psicologici, e non i singoli individui, avranno un ruolo importante da svolgere nella correzione dell’umidità organizzativa in un modo che non è stato fatto in passato. Pertanto, è necessario cambiare il contenuto educativo della psicologia clinica convenzionale, passando da un approccio centrato sull’individuo a un approccio centrato sull’organizzazione-società.

In realtà, l’umidità interpersonale appropriata per ogni membro di un’organizzazione è diversa per ogni membro. Alcuni membri preferiscono relazioni interpersonali secche e umide (molecole

secche) e altri preferiscono l’umidità (molecole umide). In questo caso, il grado di preferenza per il secco e l’umido tra gli adulti è determinato innatamente e geneticamente e varia a seconda dell’educazione e della struttura familiare. (↓ Nota. È improbabile che i tessuti siano omogenei in termini di secchezza-umidità e, in effetti, si presume che si verifichi costantemente un braccio di ferro tra molecole secche e umide nei tessuti.

La preferenza innata per il secco-umido deve essere chiarita, ad esempio se le popolazioni dell’Asia orientale, come i giapponesi, si sono geneticamente evolute a preferire l’umido in un ambiente di coltivazione del riso e quali geni, se esistono, sono responsabili della preferenza per il secco.
Sono necessarie ulteriori ricerche anche sull’aspetto che la preferenza per il secco e il bagnato è determinata da caratteristiche acquisite dell’ambiente in cui i bambini crescono, come ad esempio il grado di preferenza per il secco da parte dei bambini cresciuti in un ambiente familiare troppo umido e se i bambini cresciuti in un ambiente familiare troppo umido tendono a preferire relazioni interpersonali asciutte perché sfuggono all’atmosfera umida.

Tuttavia, quando la personalità del supervisore dell’organizzazione o il numero dei membri è orientato verso relazioni asciutte o bagnate, l’una può prevalere sull’altra e la minoranza può seguire superficialmente l’umidità interpersonale della maggioranza accumulando stress psicologico, che spesso si manifesta come un ostacolo psicologico per l’individuo in questione. Si ritiene che questo sia il caso. Inoltre, può portare all’esodo di persone di talento che non sono adatte all’umidità dell’organizzazione (ad esempio, un premio Nobel che ha trasferito la sua ricerca in Occidente perché non voleva lavorare in un’azienda giapponese umida o in un’organizzazione governativa).

Nel controllare l’umidità dell’organizzazione, è necessario considerare i punti precedenti, ad esempio, dare priorità alla determinazione dell’umidità dell’organizzazione che mette a

proprio agio la maggioranza dei membri, senza trascurare di considerare la minoranza in termini di secchezza e umidità (ad esempio, adottando una politica di isolamento dalla maggioranza).

collettivismo

-Proposta di un metodo di valutazione delle prestazioni adatto alle organizzazioni umide
Pubblicato per la prima volta nel settembre 2004

Tradizionalmente, il sistema di valutazione delle prestazioni in Giappone è stato secco su base individuale. Questo ha portato a un senso di alienazione e freddezza tra i membri, con conseguente calo del morale. Pertanto, propongo che le organizzazioni giapponesi umide abbiano bisogno di un nuovo tipo di sistema basato sulle prestazioni di gruppo, dove i vantaggi delle organizzazioni giapponesi umide sono “la solidarietà di gruppo e l’esplosione del potere del gruppo attraverso l’unità per produrre un alto livello di risultati”.

Propongo qui una nuova forma di approccio basato sulle prestazioni, adatto alle organizzazioni umide e materne, come la società giapponese Mura.

Tradizionalmente, il sistema basato sulle prestazioni in Giappone si è basato sulla valutazione da parte di un singolo supervisore delle capacità e dei risultati dei singoli membri dell’organizzazione, con disparità di trattamento tra i membri.

In una società umida, il tradizionale sistema secco basato sulle

prestazioni, con l’individuo come unità di valutazione, porterebbe all’allontanamento degli individui e alla rottura della coesione di gruppo. Inoltre, la gelosia nei confronti di coloro che ottengono buoni risultati si diffonderà e l’energia non verrà indirizzata verso il raggiungimento degli obiettivi organizzativi, dove dovrebbe essere indirizzata da ciascun individuo.

Da questo punto di vista, il sistema convenzionale di valutazione delle prestazioni, che valuta ogni individuo separatamente, è adatto alle società aride dell’Europa e degli Stati Uniti, mentre non è adatto alle società umide del Giappone e dell’Asia orientale, che enfatizzano la solidarietà tra gli individui.

La valutazione delle prestazioni basata sull’individuo secco non è adatta alle società umide come il Giappone e l’Asia orientale, in cui viene valorizzata la solidarietà tra gli individui, ma si basa piuttosto sul proprio guadagno o perdita personale, senza considerare il contributo o il beneficio per il gruppo nel suo complesso.

Un approccio arido, basato sulle prestazioni individuo per individuo, crea differenze disparate nel trattamento delle persone. Tratta le persone sulla base di differenze nelle loro capacità. In questo modo, si crea una disparità tra le persone dell’organizzazione e si perde il senso di unità.

Questo è efficace in un’organizzazione asciutta che riunisce estranei diversi, ma in un’organizzazione umida che mira ad andare d’accordo con gli altri membri della “nostra azienda” e a sfregarsi con loro, si perde il senso di solidarietà e di unità e si diffonde un senso di alienazione e di freddezza tra i membri, che porta a un calo del morale.

Per questo motivo, abbiamo bisogno di un nuovo approccio basato sulle prestazioni per l’unità di gruppo, in cui il vantaggio di un’organizzazione umida è che l’esplosione del potere del gruppo attraverso la solidarietà e l’unità del gruppo produrrà un alto livello di risultati.

Un sistema basato sulle prestazioni, che tratta i dipendenti in modo diverso a seconda del loro livello di rendimento all'interno di un'organizzazione, non è sempre secco. Anche la meritocrazia umida è possibile.

Quindi, che cos'è la retribuzione basata sulle prestazioni? Non valuta i risultati su base individuale, come nei sistemi secchi basati sulle prestazioni, ma su base di un piccolo gruppo.

Il wet performanceism non separa l'individuo dal gruppo e non li valuta separatamente. Non riduce il lavoro all'individuo, ma lo valuta su base di gruppo.

Il forte senso di appartenenza al gruppo, di sintonia e di unità che i membri di una società umida hanno viene utilizzato in modo positivo. Inoltre, aumentando il senso di rivalità e competizione tra i gruppi, la qualità del lavoro può essere migliorata per essere competitiva.

Un'organizzazione umida come un'azienda giapponese può essere fortemente produttiva se fa in modo che i suoi membri formino piccoli gruppi per competere e gareggiare tra loro. Questo è dimostrato dall'industria manifatturiera giapponese, dove la qualità dei prodotti è stata notevolmente migliorata facendo lavorare i dipendenti in piccoli gruppi per migliorare la qualità attraverso esercizi di TQC.

Applicando questo concetto al sistema basato sulle prestazioni, in un'organizzazione bagnata, facendo formare ai dipendenti piccoli gruppi per la valutazione delle prestazioni, la produttività del gruppo può essere migliorata attraverso l'unità all'interno del gruppo, l'opposizione agli altri gruppi e la consapevolezza della concorrenza.

In breve, la valutazione delle prestazioni interne dell'organizzazione si basa sul tradizionale "spirito tribale" rurale (cioè il tentativo di unirsi e competere con altri villaggi).) per promuovere un senso di rivalità intergruppo e un senso di unità all'interno del gruppo.

Allo stesso modo, l'approccio arido basato sulla performance

“Questo lavoro è il mio risultato personale” viene sostituito dall’approccio più umido “Questo lavoro è il risultato dell’intero gruppo”.

Tradizionalmente, il lavoro viene svolto in gruppo, quindi è difficile attribuire i risultati al singolo individuo ed è più appropriato valutare il gruppo nel suo complesso.

Non attribuendo i risultati al singolo individuo, sorge naturalmente il problema dei free riders. In breve, si tratta dell’emergere di membri che non svolgono alcun lavoro ma sono parassiti del lavoro altrui. Questo può essere evitato restringendo la dimensione del gruppo, che è l’unità di valutazione delle prestazioni, per evitare la distribuzione delle responsabilità.

In questo modo, è più facile individuare all’interno del gruppo coloro che non contribuiscono al gruppo, cioè i free riders, e in questo modo i free riders avranno meno probabilità di rimanere nel gruppo e tutti cercheranno disperatamente di contribuire al gruppo.

La distribuzione dei risultati all’interno del gruppo, ad esempio, si traduce spesso in una battaglia per i risultati, anche quando è lasciata all’autonomia del gruppo. La persona con la voce più forte si prenderà tutti i risultati, aumentando il senso di ingiustizia. A questo proposito, riteniamo che l’uguaglianza per tutti sia auspicabile, ma limitata a quel gruppo. In breve, ci dovrebbero essere disparità e discriminazioni nella valutazione tra i gruppi, ma tutti dovrebbero avere la stessa valutazione all’interno di un gruppo.

Se un sottogruppo riceve un brutto voto, la colpa sarà naturalmente attribuita a chi ha trascinato il sottogruppo verso il basso, o ai free riders che non hanno contribuito al miglioramento del sottogruppo.

Questo vale anche se i piccoli gruppi hanno ottenuto buoni risultati. I freerider e gli underdog ottengono buoni voti grazie agli altri membri che hanno fatto del loro meglio, anche se non hanno svolto il lavoro, e i membri che hanno fatto del loro meglio dicono loro: "Hai ottenuto un buon stipendio grazie a noi. Dovresti essere grato". Quando questo accade, i membri di un piccolo gruppo di lavoratori vi guarderanno con freddo disprezzo e vi diranno: "Dovresti essere grato di aver ottenuto un buon salario grazie a noi", e voi vi sentirete a disagio.

I membri del piccolo gruppo si impegneranno a fondo per migliorare le prestazioni del gruppo stesso, in modo da non essere oggetto di tali accuse e disprezzo ed evitare di trovarsi in una posizione simile. Questa energia di non voler essere visti come inferiori agli altri membri del gruppo agirà nella direzione di aumentare le prestazioni dell'azienda e del governo nel suo complesso.

Si tratta di una motivazione "demotivazionale" che mira a non trascinare gli altri verso il basso, ma che tuttavia porta a una grande energia per il gruppo e l'organizzazione per spingere le prestazioni in una direzione positiva.

In breve, coloro che non ottengono risultati personali commisurati a valutazioni elevate dei risultati collettivi probabilmente si sentono in imbarazzo e si spingono naturalmente a lavorare di più e a raggiungere risultati individuali più elevati.

Pertanto, nel sistema di prestazioni bagnate, il sistema di prestazioni bagnate incoraggia i membri a lavorare sodo volontariamente per evitare di trascinare gli altri verso il basso nel gruppo e non mettere un piede negativo nella porta, mantenendo così un senso di unità del gruppo e allo stesso tempo raggiungendo lo scopo tradizionale del sistema di prestazioni bagnate, che è quello di tenere conto delle prestazioni nella valutazione del lavoro.

I membri di un piccolo gruppo possono migliorare le proprie

prestazioni contribuendo positivamente al gruppo. Così facendo, possono creare un atteggiamento positivo nei confronti di un lavoro di supporto ristretto, lacunoso e sobrio.

Inoltre, sentono che le loro capacità e la loro motivazione sono aumentate quando la dimensione del loro contenitore si espande all'unità del gruppo, poiché hanno la sensazione di avere un potere più ampio, circondato da un senso di unità nel gruppo. In breve, ciò che non può essere fatto da una sola persona può essere fatto insieme agli altri, e ogni membro del gruppo può ricevere il potere del gruppo.

Nel sistema tradizionale di valutazione individuale, il potere viene restituito all'individuo e, di conseguenza, tutto il potere viene ridotto alla dimensione individuale.

Il ritorno dei risultati e della responsabilità all'individuo è per una società secca in cui gli individui operano in modo discreto. In una società umida, è controproducente perché mina la coesione di gruppi precedentemente potenti. In breve, le relazioni interpersonali all'interno del gruppo diventano scomode a causa della competizione per i risultati e questo porta a un calo del morale. Inoltre, se ogni persona lavora separatamente, si perde il senso di unità verso un obiettivo comune. Inoltre, le persone perseguono i propri interessi e perdono interesse ad aiutare gli altri nel gruppo.

L'obiettivo dell'approccio basato sulle prestazioni umide è che i membri del gruppo raggiungano gli obiettivi e ottengano risultati allineandosi con coloro che li circondano.

Non importa cosa succede agli altri. Passando dal tradizionale approccio secco basato sulle prestazioni, "Rendiamo felice una persona", all'approccio umido basato sulle prestazioni, "Siamo tutti felici insieme", è possibile introdurre valutazioni retributive basate sulle prestazioni senza uccidere la vitalità dell'organizzazione umida.

Non è un male per un'organizzazione essere una società umida o disomogenea. Tuttavia, se i dipendenti vengono valutati in modo da stimolare il loro senso di unità e armonia, il loro senso di

appartenenza al gruppo e il loro senso di rivalità con gli altri gruppi, tutti cercheranno di contribuire attivamente al gruppo e, di conseguenza, produrranno risultati elevati.

I problemi di questo approccio basato sulla performance del gruppo bagnato sono.

(1) ci saranno incompetenti e free rider (parassiti che non fanno nulla) che si aggrapperanno alle loro capacità perché “il risultato di una persona è di tutti”. Ci saranno persone incapaci e free rider (parassiti che non fanno nulla) che si aggrapperanno alle loro capacità come “il risultato di un uomo appartiene a tutti”. Come contromisura, è possibile creare un’atmosfera che metta a disagio gli incapaci e i parassiti. Ad esempio, i membri del gruppo potrebbero controllare reciprocamente i contributi degli altri al gruppo e coloro che non fanno nulla potrebbero essere “banditi dal gruppo”.

(2) L’ascesa del sezionalismo, in cui le persone credono che, finché va bene per il loro gruppo, non importa cosa succede agli altri. In risposta a ciò, dobbiamo scrollarci di dosso attivamente e volontariamente ciò che è necessario per contribuire al beneficio dell’organizzazione generale e ciò che manca agli altri gruppi, e portarlo al punto di far loro notare che è un risultato del nostro gruppo.

(3) È anche probabile che si crei un movimento a livello di gruppo per evitare un lavoro insignificante ai margini. È necessario un meccanismo o un sistema per elogiare, onorare e valutare in modo speciale questo gruppo di persone che svolgono un lavoro di basso profilo, apparentemente dannoso, di pulizia della spazzatura, dicendo che stanno svolgendo un lavoro importante ed essenziale per l’organizzazione.

Ad esempio, occorre dare loro lettere di apprezzamento o indennità speciali per aver svolto un lavoro che ad altri non piace. Così com’è, ogni gruppo non farà il proprio lavoro e sarà costretto a imporsi l’un l’altro in modo non costruttivo. Se questo non viene controllato, il lavoro necessario non verrà

svolto e l’organizzazione non funzionerà e collasserà, quindi è necessario prestare particolare attenzione a questo aspetto.

In un piccolo gruppo è necessario avere un leader, ma non un superiore come un capo sezione o un direttore generale. In questo modo si può garantire l’uguaglianza dei membri all’interno del gruppo.

Nel valutare le prestazioni dei sottogruppi, invece di un singolo manager con un unico grado superiore, i manager dovrebbero formare un gruppo per valutare insieme più sottogruppi sotto la loro supervisione. Il fatto che più manager di un grado superiore a ogni sottogruppo valutino ogni sottogruppo come un unico gruppo evita che i sottogruppi diventino lacchè e proprietà privata di un solo manager, e permette anche una valutazione più obiettiva dei risultati di ogni sottogruppo sotto il loro controllo attraverso gli occhi di più manager.

A questo proposito, nel sistema wet, basato sulla performance di gruppo, invece della struttura organizzativa convenzionale in cui uno o più piccoli gruppi sono curati da un solo manager, come nell’organizzazione convenzionale, si creerà un nuovo sistema in cui i manager dello stesso livello sono raggruppati e affiancati l’uno all’altro (ad esempio, per una classe di sezione, diversi manager sono raggruppati l’uno con l’altro, e per una classe di reparto, diversi manager sono affiancati l’uno all’altro), e i risultati sono valutati da un punto di vista più oggettivo. Come gruppo di gestione, è necessario realizzare la gerarchia dell’organizzazione sotto forma di un albero di gruppi e team tra ogni gerarchia organizzativa con un numero di gruppi di lavoro effettivi sotto il loro controllo.

In breve, “Manager Team 11”, “Manager Team 12”, “Manager Team 13”… fanno capo a un “Executive Team 1”, “Manager Team 11”, “Manager Team 111”, “Manager Team 112”, “Manager Team 113”… fanno capo a un “Executive Team 1”, “Manager Team 111”, “Manager Team 112”, “Manager Team 113”… fanno capo a un “Manager Team 111”. Più sottogruppi e

team di lavoro sono riuniti come “Team operativo 111”, “Team operativo 1112”, “Team operativo 1113”, ecc. La valutazione dei risultati sarà condotta da “Manager Team 111”, “Manager Team 111”, “Manager Team 112” e così via.

Quindi, per la valutazione delle prestazioni, il “Team di manager 111” valuta il “Team operativo 111”, il “Team operativo 111”, il “Team di manager 112”, il “Team di manager 11” e il “Team esecutivo 1” valuta il “Team di manager 11”, il “Team di manager 12” e così via.

Se da un lato questo sistema di performance di gruppo ha l’aspetto positivo di mantenere il senso di unità e solidarietà del gruppo e di esercitare il potere di gruppo senza danneggiare le caratteristiche della vecchia “società diseguale”, dall’altro ha un aspetto insidioso. È un modo per licenziare i membri del gruppo.

In un sistema di gruppo basato sulle prestazioni, infatti, i membri che non riescono a svolgere il proprio lavoro e abbassano la reputazione del gruppo abbandoneranno il gruppo da soli perché si sentono in debito con gli altri membri del gruppo, oppure saranno ritenuti responsabili o frustrati da altri membri del gruppo, il che li metterà a disagio nel gruppo, oppure saranno cacciati. E se un membro viene cacciato da un gruppo e non viene incluso in nessun altro gruppo, e alla fine non c’è nessun altro gruppo nell’organizzazione in cui essere incluso, a quel punto verrà licenziato dall’organizzazione.

In breve, in un gruppo con una bassa valutazione delle prestazioni, si dovrebbe tenere una riunione di responsabilità per determinare quali membri dovrebbero essere invitati a lasciare il gruppo per aver abbassato la valutazione del gruppo in quel periodo e per aver causato la bassa valutazione. Creare un meccanismo in base al quale i membri espulsi vengano poi cacciati dall’organizzazione o ristrutturati se non vengono presi da un altro gruppo.

Creando un sistema di questo tipo, si ritiene che tutti i membri del gruppo si impegneranno per evitare di peggiorare la propria

posizione.

In definitiva, la valutazione delle prestazioni in un'organizzazione umida si riduce alla valutazione delle prestazioni su base di piccolo gruppo, non su base individuale. Questo si può riassumere con i termini "enfasi sui risultati di gruppo" e "performance di gruppo".

In questo caso, la motivazione negativa per eliminare la paura dell'"esilio di gruppo", in cui ogni membro del piccolo gruppo viene fatto sentire responsabile di aver causato l'esilio e, di conseguenza, non può far parte del gruppo e non ha un posto in esso, si traduce in un'elevata produttività e performance per l'organizzazione.

Esistono due tipi di meritocrazia: quella basata sull'individuo (meritocrazia individuale) e quella basata sul gruppo (meritocrazia di gruppo). Tuttavia, in una società umida, se la valutazione delle capacità avviene nel modo convenzionale su base individuale, si creerà una differenza tra sé e gli altri, che porterà alla distruzione del senso di unità e uguaglianza tra i membri, al deterioramento della morale e al declino della morale organizzativa. perderebbero il loro vantaggio competitivo.

Per evitare ciò, riteniamo che assegnando i voti come "Reparto A", "Sezione B" e "Gruppo SA", si manterrà un senso di unità e di uguaglianza tra i membri del gruppo, e la disparità di trattamento tra i gruppi renderà più facile creare un obiettivo comune per il gruppo basato sul senso di rivalità tra i gruppi: "Non perdere contro il gruppo vicino", il che renderà il gruppo più coeso e gli permetterà di raggiungere risultati più elevati.

Economia secca, economia bagnata

Pubblicato per la prima volta nel luglio 2004

Esiste una differenza nella natura dell'attività economica tra le società secche e quelle umide, e sarebbe irragionevole applicare la convenzionale "economia moderna" orientata alle società secche occidentali alle società umide come il Giappone e l'Asia orientale.

Esiste una grande differenza tra società secche e umide in termini di meccanismi economici e attività economiche.

Tradizionalmente, si pensa che la "moderna economia" dell'origine delle società occidentali secche sia ampiamente e universalmente applicabile a tutto il mondo.

In altre parole, le società secche e le società umide operano su principi economici diversi e richiedono teorie diverse.

In altre parole, esistono due tipi di capitalismo, il capitalismo secco e il capitalismo umido, cioè il capitalismo che accumula molto capitale (e fa molti soldi) e cerca di arricchirsi.

L'economia di una società secca è diversa da quella di una società umida, ad esempio, nei seguenti modi.

(1) Una società secca enfatizza la mobilità, cerca di ridurre il più possibile la quantità di beni che trasporta e assume un atteggiamento "orientato al flusso", enfatizzando il movimento e la circolazione dei beni. Al contrario, le società umide non si spostano in un unico luogo, ma piuttosto enfatizzano l'accumulo di beni e adottano un approccio "orientato alle scorte".

(2) Una società secca promuove la libera concorrenza tra le imprese. (Una società umida, invece, regolamenta e controlla gli spostamenti tra le imprese e cerca di adottare sistemi di

collusione, affiancamento e convogliamento (regolamentarismo).

(3) In una società secca, la concorrenza tra le imprese è interdiffusa e discreta: ogni impresa attribuisce un valore elevato alla propria unicità e originalità e fa cose diverse in modi diversi. In una società umida, invece, la concorrenza tra le imprese è reciprocamente sincronizzata, in cui esse competono tra loro facendo le stesse cose o cose simili, superandosi a vicenda.

(4) In una società secca, le organizzazioni aziendali sono considerate dai loro membri come strumenti e mezzi temporanei per fare soldi e gli interessi dei singoli hanno la massima priorità. In una società umida, invece, l'organizzazione aziendale diventa un oggetto di integrazione e immersione olistica per i suoi membri, che "faranno del loro meglio per la prosperità duratura dell'organizzazione". In altre parole, gli interessi dell'organizzazione avranno la massima priorità rispetto all'individuo.

(5) In una società secca, i consumatori pagano per i prodotti di XX azienda sulla base di valori "utilitaristici", cioè acquistano i prodotti di XX azienda perché hanno una funzione superiore come mezzo per dare loro un beneficio. D'altro canto, in una società umida, i consumatori acquistano i prodotti in base a un senso di appartenenza all'azienda o all'immagine del marchio dell'azienda, perché l'azienda piace.

(6) In una società secca, l'investimento di capitale e l'acquisto di azioni sono investimenti indipendenti fatti da soli, senza molta influenza da parte di altri. In una società umida, invece, gli investimenti e gli acquisti vengono effettuati come se gli altri stessero facendo lo stesso.

La convenzionale "economia moderna" per la società secca non è in grado di spiegare perfettamente l'economia della società umida, e credo che abbiamo bisogno di una teoria economica che si adatti alla situazione reale della società umida.

Il contrasto tra economie secche e bagnate può essere spiegato non solo dalle differenze regionali tra Europa e Stati Uniti

(secche=occidentali, bagnate=Giappone e Asia orientale), ma anche dalle differenze di genere tra uomini e donne (secche=maschi e bagnate=donne).

L'aridità e l'umidità di un'economia saranno infatti fortemente influenzate dalle differenze di genere.

In un'economia secca, dominata dagli uomini, gli uomini cercano di fare soldi sviluppando una nuova tecnologia mai esistita prima e intraprendendo imprese ad alto rischio, mentre in un'economia umida, dominata dalle donne, gli uomini cercano di fare soldi basandosi su certezze comprovate e a basso rischio.

La società giapponese

I giapponesi sono asciutti o bagnati?

I risultati sulla secchezza/umidità della personalità e degli atteggiamenti sono stati confrontati con la teoria esistente sui giapponesi e riassunti in una tabella. I risultati sono stati i seguenti: "Giapponese" = "bagnato".
I risultati del questionario sul grado di percezione delle personalità e degli atteggiamenti di giapponesi, asiatici e occidentali come secchi o umidi, rispettivamente, hanno confermato la relazione tra personalità e atteggiamenti "giapponesi", "asiatici" e "occidentali" come "giapponesi = umidi", "asiatici = umidi" e "occidentali = secchi".
Inoltre, sono stati analizzati i risultati di un test psicologico online per stabilire se le persone preferiscono personalità e

atteggiamenti asciutti o bagnati.

Di seguito vengono spiegate le caratteristiche delle relazioni interpersonali giapponesi (carattere nazionale) dal punto di vista dell'umido e del secco.

Contenuti]

(Per ulteriori informazioni su quanto sopra, consultare la sezione di riferimento.

Giappone secco

-L'espansione della personalità "secca passiva e autistica" e la natura "semi-secca" della società
2005.05-2005.06Prima pubblicazione

Riassunto]

Nella società giapponese di oggi si assiste a un aumento di quella che potrebbe essere definita "aridità negativa e autistica", una tendenza delle persone a non interferire con gli altri, a evitare di socializzare con gli altri e a stare per conto proprio.

Si può dire che questo sia il risultato del tentativo di cambiare la società giapponese, tradizionalmente umida, in una società secca, con l'introduzione della Costituzione giapponese e di altre misure.

Se da un lato i giapponesi godono della comodità di essere liberi dalla rete di relazioni interpersonali umide con gli altri, dall'altro provano un senso di inadeguatezza per la loro mancanza di unione con gli altri, il che è una contraddizione in termini.

La personalità secca può essere considerata in due modi.

Una è la "secchezza aggressiva e assertiva", in cui gli individui si muovono in modo indipendente e spontaneo, affermandosi e scontrandosi con gli altri.

L'altro tipo è il "secco passivo, autistico", in cui l'individuo non interferisce con gli altri, evita di socializzare con gli altri e se ne sta per conto suo.

La secchezza aggressiva e autoaffermativa è comune nella società occidentale, mentre la secchezza passiva e autistica è un tipo sempre più diffuso tra i giapponesi di oggi.

L'aridità passiva-aggressiva e autoaffermativa è l'antitesi del tradizionale stile di interazione sociale umido, interferente, fastidioso e senza privacy, e si pensa che sia un tentativo di raggiungere l'indipendenza e l'autosufficienza chiudendosi alla compagnia degli altri e restando per conto proprio.

Questa riluttanza e secchezza autistica può essere vista come il risultato del tentativo del Giappone del dopoguerra di mettersi mentalmente al passo con l'arido mondo occidentale e di imitare l'individualismo, il liberalismo e l'enfasi sulla privacy dell'Occidente.

Il Giappone del dopoguerra ha cercato di asciugare la sua società precedentemente umida introducendo una "Costituzione giapponese", una costituzione dalle caratteristiche secche creata principalmente dagli Stati Uniti, che enfatizzava il rispetto per gli individui, la libertà di espressione e di associazione e la privacy. In questo processo, si è diffusa in tutto il Giappone l'idea che "valori desiderabili" = "secco".

Inizialmente, i tentativi di asciugare la società giapponese sono iniziati con la rottura della rete prebellica di sorveglianza reciproca e di interferenza nella privacy, come quella rappresentata dall'Alta Polizia Speciale e dalla Tonari Gumi. Di conseguenza, ogni individuo si è assicurato la propria indipendenza dall'ambiente circostante, essendo tagliato fuori dalla rete e confinato autonomamente nelle proprie cornici.

Quando dico che sono diventati asciutti, intendo dire che hanno semplicemente tagliato le maglie delle relazioni interpersonali umide e si sono rinchiusi nelle loro cornici, così da apparire asciutti, ma il cuore della loro mente rimane umido. Di conseguenza, quando socializzano, le relazioni umide riprendono immediatamente, il che è fastidioso e problematico, quindi cercano di evitare e di non socializzare il più possibile, e in questo senso è aumentato il numero di persone (soprattutto tra i giovani) che non sono brave a costruire relazioni.

Inoltre, poiché nel profondo il cuore rimane umido e desidera il contatto e l'unione con gli altri, ciò è in contraddizione e in conflitto con il modo secco di evitare le interazioni sociali fastidiose, e il rischio di frammentazione mentale è aumentato.

Ad esempio, gli uomini e le donne giapponesi tra i 30 e i 40 anni, nati nell'onda secca della società, non si sposano perché temono che il matrimonio porti a un aumento del numero di interazioni sociali fastidiose con i parenti e che perdano la loro indipendenza e privacy nel corso della vita matrimoniale. In breve, temono la rinascita di una rete di sorveglianza reciproca e

di interferenze nella privacy.

Anche se l'aridità della società è stata motivata da una ragione umida, autoritaria e semi-obbligatoria proveniente dall'alto, i giapponesi, dopo averla accettata, hanno trovato la società semi-asciutta piacevole a modo suo e sono arrivati ad accettarla come un modo per preservare l'aridità della società. I giapponesi moderni sembrano godere della preziosità di avere libertà senza inutili interferenze reciproche, a modo loro.

D'altra parte, però, nel cuore della loro mente, sono ancora bagnati. In breve, quando diciamo che la società è diventata secca, non significa che la mente di ogni individuo sia diventata completamente secca. Il desiderio di unirsi reciprocamente in modo umido rimane al centro della mente. In questo senso, la società giapponese non è completamente arida come quella occidentale, ma piuttosto si ritiene che abbia smesso di essere "semi-asciutta" (solo a metà).

Se ristabiliamo i rapporti interpersonali, torneranno le tradizionali relazioni interpersonali umide e complicate. Per questo motivo, oggi i giapponesi non sono proattivi nel costruire relazioni interpersonali, ma piuttosto sono combattuti tra i sentimenti contrastanti di solitudine e isolamento e il desiderio di sentirsi uniti agli altri.

Uno dei principali fattori che possono aver contribuito all'inaridimento della società giapponese è il passaggio dal tradizionale modello di educazione dei bambini madre-infante, in cui madre e figlio dormono insieme, all'introduzione delle culle, che consentono uno spazio vuoto tra madre e figlio. In breve, quando i bambini dormono nella culla lontano dalle loro madri, non sentono più un senso di unità con le loro madri e, anche dopo essere cresciuti, sono meno restii a mantenere una distanza tra loro e gli altri.

Tuttavia, la tendenza non è arrivata all'estremo di mettere i bambini a dormire in una stanza separata dal coniuge e di incoraggiarli a essere completamente indipendenti, come avviene in Europa e negli Stati Uniti, e per questo motivo l'espressione "semi-secco" è appropriata per l'educazione dei

bambini giapponesi.

2005.05-2005.06First published.

La Costituzione giapponese come legge e religione asciutta

-Legge giapponese “Credenze
2005.10Prima pubblicazione.

La Costituzione giapponese ha una natura asciutta, come il rispetto per gli individui e la libertà, e serve come deumidificatore per asciugare moderatamente la società giapponese, che tende a essere tutta bagnata. Allo stesso tempo, si può dire che la Costituzione giapponese è diventata un oggetto di “fede” per coloro che cercano di unirsi ai paesi occidentali secchi e avanzati. È qui che si sta verificando un’umida “accettazione autoritaria” della Costituzione giapponese.

La Costituzione giapponese come “deumidificatore della società giapponese

La Costituzione giapponese è una legge secca.
(1) Rispetta la libertà dell’individuo. Garantisce la libertà di espressione e la libertà di associazione. Deve essere liberale.
(2) Rispetta l’indipendenza e l’autonomia dell’individuo. Rispetto dei diritti umani fondamentali dell’individuo e rispetto della privacy. Essere individualista.
Deve avere le seguenti caratteristiche.

La Costituzione giapponese asciutta funge da “deumidificatore” per asciugare moderatamente la società giapponese, che tende a essere esclusivamente umida, se non del tutto.

Questa deumidificazione della società è uno dei motivi per cui gli intervistati scelgono il lato secco del test psicologico per diagnosticare le personalità secche e umide. Gli intervistati hanno in mente la Costituzione e la loro coscienza è deumidificata da essa. La Costituzione è un miscuglio di principi astratti ed è probabile che gli intervistati scelgano il lato secco con un riflesso spinale quando si trovano di fronte a una domanda di principio in un test psicologico.

Credendo in una Costituzione secca, i giapponesi pensano di essersi occidentalizzati, di essersi uniti all'Occidente.

In altre parole, i giapponesi di oggi hanno tagliato i rapporti e le interazioni umide e fastidiose con le altre persone e non socializzano molto. Non solo i giovani che non sono NEET, ma anche il fenomeno generalizzato e universalizzato del ritiro e dell'autismo, che ha portato a un indebolimento delle relazioni umane.

Il nucleo della mente rimane umido, nutrito attraverso il senso di unità tra madre e figlio, e quando si socializza con gli altri, si ripristina la relazione umida che valorizza l'armonia e l'unità reciproca. Questa è la differenza tra gli occidentali e le loro controparti in Occidente, dove gli occidentali mantengono un'aridità nei rapporti con gli altri e si affermano con forza senza tener conto delle differenze di opinione.

La Costituzione giapponese come oggetto di fede

In Giappone, l'arida Costituzione giapponese è diventata un oggetto di "fede". In breve, la Costituzione giapponese è lo strumento ideale per i giapponesi per lasciare l'Asia ed entrare in Europa, e credono in una Costituzione secca per diventare un tutt'uno con la società occidentale.

Nella mente dei giapponesi c'è la sensazione di essere valutati come "i migliori in Occidente e i secondi in Asia", e c'è la sensazione che credendo attivamente nella costituzione arida creata dagli Stati Uniti, possano diventare una nazione di prima classe alla pari dell'Occidente. C'è un senso di autoritarismo che segue l'Occidente. (L'autoritarismo stesso è umido, una manifestazione della consapevolezza di voler far parte della corrente principale dove tutti gli altri vogliono andare.

In breve, la "secchezza" è diventata un oggetto di fede tanto quanto la religione. Essi credono che, sviluppando e credendo in un atteggiamento di asciuttezza, possano avvicinarsi e unirsi alla società occidentale di punta e che, così facendo, potranno arricchire la loro vita ed essere felici.

La Costituzione, che è l'oggetto della fede, va presa per buona così com'è, e qualsiasi tentativo di metterne in discussione o modificarne il contenuto è soggetto a critiche di miscredenza. Il "Protettorato" in Giappone è un gruppo religioso che crede nella "Costituzione giapponese".

La Costituzione giapponese è la fonte dell'ideologia arida in Giappone ed è servita come "ideologia arida" per il popolo giapponese.

Il motivo per cui tutti scelgono il lato "secco" del test psicologico per giudicare la secchezza o l'umidità della propria personalità è perché vogliono pensare che rispondendo "secco" sono allo stesso livello dell'Occidente. Rispondendo "secco", vogliono sentire di essere entrati a far parte della schiera dei Paesi occidentali avanzati. Si può dire che la secchezza sia diventata un oggetto di fede e di credenza.

Prima della guerra, lo shintoismo nazionale era un oggetto di fede per tutti i giapponesi. Si può dire che la Costituzione del Giappone è diventata un oggetto di fede. Si può dire che la filosofia della Costituzione giapponese ha sostituito la tradizionale Shinto di Stato come nuova religione di Stato del Giappone e che gli articoli della Costituzione giapponese svolgono il ruolo di un libro sacro.

3. l’antitesi della società prebellica

Il sostegno a una Costituzione secca è anche un’avversione alla società prebellica, umida, reciprocamente controllata e con libertà di parola.

Prima della guerra, il risultato di un sistema sociale umido che andava avanti con un sistema sociale umido era la sconfitta e il fallimento. D’altra parte, gli Stati Uniti, che hanno sconfitto se stessi, erano una società asciutta e libera. I giapponesi credevano che l’unico modo per avere successo fosse quello di portare un vento secco nella loro società. A quel tempo, c’era anche la convinzione che l’unico modo per la società giapponese di diventare più simile all’Occidente fosse quello di far entrare il vento secco.

I giapponesi si impegnarono a fondo per imitare la secchezza della società occidentale. C’è un profondo senso di inferiorità nei confronti dell’Occidente.

C’è la sensazione inconscia di essere bagnati, e le persone con un atteggiamento secco diventano umide, appiccicose e sciatte quando sono oneste.

4. L’influenza della dominazione americana

La Costituzione giapponese è stata creata dagli Stati Uniti, che hanno sconfitto il Giappone in guerra e hanno preso il controllo del Paese.

Per i giapponesi, gli Stati Uniti sono il loro conquistatore, il loro dominatore, il loro superiore. L’unico modo per ottenere il favore degli Stati Uniti, per farsi in qualche modo accettare da loro, era accettare e credere nella Costituzione giapponese così come era stata scritta dagli Stati Uniti.

Se non ci avessero creduto, sarebbero stati sottoposti a un altro ciclo di forza e sanzioni da parte degli Stati Uniti, che li avrebbe gravemente danneggiati. D'altra parte, se si crede in essa, si potrà entrare a far parte delle nazioni occidentali sviluppate e secche. Si può quindi affermare che tutti i giapponesi hanno creduto nella Costituzione giapponese il più possibile. Questa fede è continuata fino ai giorni nostri.

Ciò è dovuto in parte al fatto che ancora oggi gli Stati Uniti mantengono il Giappone sotto il loro controllo militare, stazionando truppe sul suolo giapponese, pronte ad attaccare la capitale e altre aree ogni volta che il Giappone alza la sua bandiera.

La scelta dell'aridità e la guerra fredda del dopoguerra

La preferenza del popolo giapponese per un atteggiamento asciutto è in parte dovuta alla guerra fredda.
Il Giappone, insieme agli Stati Uniti, è stato inglobato nel campo liberale secco. D'altra parte, i campi socialisti come la Russia e la Cina erano dominati da un'atmosfera umida e totalitaria.

La realtà della società giapponese è in realtà più vicina al campo socialista umido, ma se non assumiamo un atteggiamento superficialmente asciutto, saremo attaccati e ostracizzati dagli altri Paesi liberali occidentali in quanto diversi da noi. Dobbiamo anche essere allontanati dall'ombrello della sicurezza.

6. orgoglio di guidare la società e scelta di asciuttezza

Essere considerati estranei dalla società occidentale significa che abbiamo fallito nel nostro desiderio, a lungo coltivato, di entrare nell'Unione Europea e di unirci ai ranghi delle principali nazioni avanzate. In breve, significa che siamo alla pari delle nazioni asiatiche di seconda categoria che abbiamo guardato dall'alto in basso.

Per mantenere l’orgoglio di far parte dei principali Paesi industrializzati, devono evitare di essere visti come una società umida. Questo orgoglio di essere una nazione leader è la forza trainante dello sviluppo della società giapponese. Il credo secco nella Costituzione ha a che fare con l’orgoglio di diventare una nazione leader.

Il forte desiderio di unirsi alla società occidentale e di imitarla, il forte desiderio di essere riconosciuti come leader nel mondo e il forte orgoglio di non voler essere un Paese di seconda categoria fanno sì che le persone scelgano la via secca, che è più vicina alla cultura occidentale, indipendentemente dalla realtà.

Le persone scelgono l’opzione secca perché vogliono imitare e seguire la cultura occidentale e perché sono orgogliose di voler entrare nella classe superiore ed essere riconosciute come le migliori. In questo senso, i test psicologici che diagnosticano l’aridità e l’umidità della personalità servono come trampolino di lancio per verificare se si è una persona all’avanguardia, avanzata e di stile occidentale oppure no. È qui che tutti cerchiamo di mettere da parte il nostro nucleo umido e di scegliere quello secco. In breve, è più “cool” essere asciutti.

7. La critica alla Costituzione giapponese e il ritorno all’umido

D’altra parte, in Giappone c’è chi rifiuta la Costituzione giapponese in quanto creata e imposta dagli Stati Uniti. Sono psicologicamente incapaci di ammettere la sconfitta e il fallimento del Giappone in guerra (sono persone orgogliose in un altro senso della parola). Sono persone orgogliose in un altro senso. Oppure, non sono in grado di rinunciare alla società giapponese prebellica. La società giapponese prebellica era unita nello spirito, con l’imperatore al centro e al vertice. La società giapponese prima della guerra era unita al vertice, con l’imperatore al centro e la società al vertice, ed era unita come una cosa sola. È questo risentimento verso gli Stati Uniti per aver calpestato la loro gloria passata che li ha portati a criticare

la Costituzione giapponese.

Coloro che criticano la Costituzione giapponese sono coloro che ammettono apertamente un ritorno all'umido nei loro cuori e un orientamento materno. In altre parole, apprezzano il tradizionale sentimento agrario (un sentimento orientale comune al Giappone e all'Asia orientale) che valorizza l'unità, l'armonia e la cooperazione reciproca. Per loro la Costituzione giapponese è troppo arida e nomade/pastorale. In realtà, questi sentimenti sono profondi nel cuore delle persone che credono nella Costituzione giapponese, ma non lo ammettono perché, se ne parlassero, verrebbero abbattuti dallo stato d'animo di essere diventati membri dei Paesi occidentali avanzati.

La Costituzione giapponese rende le persone aride ed egoiste ed elimina la coesione e l'unità sociale. Ogni individuo agisce in modo egoistico ed egocentrico e, di conseguenza, non c'è alcun senso di servizio alla società nel suo complesso. Tali critiche sono state mosse da persone tradizionalmente orientate verso l'umido.

8. l'"accettazione autoritaria" di una costituzione secca e la persistenza dell'umido

D'altra parte, è anche possibile sostenere che, anche se la società è diventata secca dopo l'introduzione della Costituzione giapponese, non è diventata così secca come in Occidente, e che il nucleo della mente rimane umido. Il punto è che i giapponesi hanno accettato principi asciutti come la Costituzione giapponese mantenendo intatta la loro umidezza. Questo si può vedere nell'umida "accettazione autoritaria" della Costituzione giapponese.

In breve, i principi secchi come la Costituzione giapponese sono sostenuti dai principali Paesi occidentali mainstream del mondo, che accettano la Costituzione giapponese con l'unica intenzione di voler entrare a far parte del potente mainstream mondiale. È solo l'idea che, poiché una società arida è autorevole e dominante, vogliono "imitarla" e "seguirla".

Tale autoritarismo, imitazione e imitazione di nuove idee e tecnologie create da una società arida come precedente autorevole porta al mainstreaming, al sincretismo e all'orientamento al precedente, che è una tendenza umida. Finché l'autoritarismo, il sincretismo e l'orientamento al precedente sono vivi e vegeti, i giapponesi possono sembrare aver scelto un atteggiamento asciutto, ma in fondo sono ancora umidi nella loro mente.

Se la società occidentale secca declina e perde la sua autorità, i giapponesi smetteranno di cercare di imitarla e cercheranno di tornare a quella umida. Il motivo è che la società occidentale secca è attualmente il mainstream del mondo. Quando questa condizione scomparirà, non ci sarà più bisogno di cercare di essere asciutti. Il popolo giapponese non è cambiato affatto, così come era prima e dopo l'introduzione della Costituzione giapponese.

La Costituzione come mezzo per garantire un'esperienza reciproca al popolo

Nel Giappone moderno, la Costituzione giapponese è diventata un oggetto di "fede comune" per il popolo giapponese, che si trova d'accordo su di essa e si assicura un senso umido di unità reciproca.
In una società arida come gli Stati Uniti, dove è stata scritta la Costituzione giapponese originale, è normale che le persone abbiano opinioni diverse e individualizzate l'una dall'altra e che si affermino in modo disparato e intenso. Per questo motivo la Costituzione giapponese è scritta in modo da rispettare l'indipendenza e il libero arbitrio dell'individuo.

Tuttavia, nella società umida giapponese, che per natura è fortemente materna, tali individui che si scontrano con le opinioni degli altri in modo indipendente e separato sono detestabili, poiché minano il senso di unità reciproca e "vanno contro lo spirito di armonia".

Pertanto, nell'accettazione della Costituzione giapponese, l'atmosfera asciutta originale della Costituzione è stata abilmente omessa, ed è stata sostituita dallo Scintoismo di Stato prebellico come mezzo e programma per assicurare e rafforzare il senso di unità, come oggetto di fede per tutti in cui credere insieme e come "credo comune" al posto dello Scintoismo di Stato prebellico. Questo perché è più facile entrare in una relazione reciprocamente accettabile e assicurare un senso di unità se si crede nella stessa costituzione. Questo senso di unità che si può ottenere avendo una "fede comune" nella stessa Costituzione è la cosa più piacevole per i giapponesi. Per i giapponesi, la Costituzione è una sorta di sutra che cantano insieme agli altri avendo fede in essa.

Quando tutti i giapponesi hanno fede nella Costituzione giapponese, possono acquisire un senso di unità nazionale nel suo complesso.

10. La dipendenza psicologica dagli Stati Uniti e il raggiungimento dell'indulgenza

Credendo nella Costituzione giapponese, i giapponesi possono contemporaneamente raggiungere la dipendenza psicologica e l'indulgenza nei confronti degli Stati Uniti, che hanno redatto la Costituzione.

I giapponesi hanno sempre avuto una forte dipendenza psicologica dagli altri e un forte senso di voler dipendere ed essere coccolati dagli altri.

Gli Stati Uniti, che hanno sconfitto il Giappone in guerra, sono visti nella mente dei giapponesi come un Paese affidabile, e sono arrivati a sentirsi dipendenti e indulgenti verso gli Stati Uniti, pensando che staranno bene se seguiranno gli Stati Uniti e che gli Stati Uniti si prenderanno cura di loro.

Credere nella Costituzione giapponese significa anche

appoggiarsi agli Stati Uniti, che l’hanno creata, e dipendere psicologicamente da essa. Si potrebbe sostenere che, facendo in modo che tutti i giapponesi credano nella Costituzione giapponese, l’intero Paese soddisfa i propri sentimenti di ingenuità e dipendenza dagli Stati Uniti.

Se la forza della dipendenza porta all’umidità e la forza dell’indipendenza e dell’autosufficienza porta all’aridità, allora la realtà della fede dei giapponesi nella Costituzione giapponese è che un Giappone umido e dipendente è psicologicamente dipendente dall’America indipendente e autosufficiente.

Il problema è che gli americani secchi, che amano essere liberi e indipendenti, non sono contenti della pesante dipendenza del Giappone da loro e vogliono che il Giappone abbia un certo grado di indipendenza e autosufficienza. Tuttavia, l’attuale rapporto di dipendenza (Giappone) e accettazione (Stati Uniti) potrebbe rompersi a causa di una crisi finanziaria o di differenze tra i Paesi.

Pubblicato per la prima volta nel 2005

I giapponesi e l’autoritarismo

2006.02-2006.04Prima pubblicazione

Gli intellettuali giapponesi si arrabbiano quando vengono definiti autoritari e lo negano. Tuttavia, ciò è dovuto al fatto che è diventata una teoria standard quella secondo cui gli autorevoli studiosi occidentali hanno criticato l’autoritarismo, e gli intellettuali giapponesi possono essere autoritari bagnati che seguono alla lettera le fonti autorevoli occidentali.

1. I giapponesi che seguono le fonti autoritarie occidentali
I giapponesi di oggi, soprattutto gli accademici delle università e simili, nonché gli intellettuali e le figure culturali in generale, negano e criticano l'autoritarismo. Quando vengono chiamati autoritari, diventano rossi e arrabbiati e affermano disperatamente di non essere autoritari.

Quindi, è logico che i giapponesi che negano l'autoritarismo non siano autoritari, ma in realtà lo sono.

Il motivo per cui negano l'autoritarismo è che gli studiosi delle fonti autorevoli occidentali su cui fanno affidamento negano e criticano l'autoritarismo.

Per "fonti autorevoli occidentali" intendo gli studiosi che hanno proposto e sostenuto teorie importanti nei circoli accademici occidentali.

Nei circoli sociologici occidentali, studiosi ebrei come Adorno e Fromm hanno criticato la Germania nazista e i suoi seguaci, che perseguitavano gli ebrei nella Germania prebellica, etichettandoli come "autoritari". A questo proposito, Adorno e Fromm erano studiosi autorevoli che proponevano teorie di spicco e la loro reputazione è rimasta immutata fino ad oggi. A questo proposito, gli autorevoli studiosi occidentali hanno criticato e rifiutato l'autoritarismo.

Un fenomeno interessante si verifica quando questa negazione dell'autoritarismo da parte di fonti autorevoli occidentali viene introdotta nelle menti degli intellettuali giapponesi, che sono vulnerabili allo status e all'autorità occidentali e sono desiderosi di seguirli e riverirli.

Gli intellettuali giapponesi, ritenendo che poiché le fonti autorevoli occidentali rifiutano l'autoritarismo, anche loro, che si affidano alle fonti autorevoli occidentali, devono criticare e rifiutare l'autoritarismo, imitano direttamente le teorie di "negazione dell'autoritarismo" delle fonti autorevoli occidentali e criticano essi stessi l'autoritarismo.

Il punto è che gli intellettuali giapponesi, in quanto autoritari,

negano l’autoritarismo sotto forma di fede diretta nella dottrina della negazione autoritaria proposta dalle fonti autorevoli (occidentali). O meglio, di negare l’autoritarismo “autorevolmente”. Negare l’autoritarismo in un modo che segua fedelmente l’autoritarismo. A questo proposito, in Giappone esiste una curiosa contraddizione: “Un autoritario nega l’autoritarismo in modo autoritario. Questo può essere definito un fenomeno di “critica autoritaria dell’autoritarismo (da parte di un autoritario)”.

Gli intellettuali giapponesi negano l’autoritarismo perché la critica dell’autoritarismo da parte di autorevoli studiosi occidentali è diventata la teoria standard del mondo, mentre gli intellettuali giapponesi sono in realtà autoritari che seguono le opinioni delle fonti autorevoli occidentali.

Gli intellettuali giapponesi credono in ciò che dicono gli autorevoli studiosi occidentali, o nella teoria mainstream del mondo accademico occidentale, come teoria corretta. Si sforzano di impararle e imitarle, di introdurle in Giappone il prima possibile e di essere riconosciuti e rispettati come i maggiori esperti giapponesi di queste teorie. Le teorie delle fonti autorevoli occidentali sono spesso ampiamente pubblicate nei libri di testo e in altre pubblicazioni, quindi sono considerate teorie consolidate. Se un giapponese propone una teoria contraria a quella delle autorità occidentali (una teoria o una tendenza che è di dominio comune in Occidente), o se un giapponese critica la teoria delle autorità occidentali, è probabile che il giapponese dica: “Chi ti credi di essere per sfidare un insegnante autorevole in Occidente? Non hai idea di quello che stai facendo”. I giapponesi ignorano la questione e la trascinano, dicendo: “Non hai il diritto di sfidare un insegnante autorevole”. Questo è l’atteggiamento “autoritario” degli intellettuali giapponesi, ed è del tutto normale.

Tuttavia, una volta che una teoria giapponese che critica le teorie occidentali esistenti, che hanno preso in giro in questo modo, viene accettata nei circoli accademici occidentali, gli intellettuali giapponesi si comportano in modo interessante. In altre parole, si affrettano a cambiare il loro vecchio atteggiamento e lodano la teoria giapponese che avevano preso in giro. Il connazionale

giapponese, che avevano preso in giro e ignorato, viene ora elevato alla posizione di "grande maestro" e si sforzano di seguire le sue orme. Per estensione, diventano orgogliosi dei giapponesi che un tempo deridevano, perché credono che il mondo abbia riconosciuto le loro controparti giapponesi. Per loro, il "mondo" è, ovviamente, l'"Occidente avanzato e autorevole". Ogni volta che un giapponese vince un premio Nobel, non solo gli intellettuali ma anche il pubblico in generale è in uno stato di eccitazione e ammirazione. Prima che vincesse il premio, la gente lo prendeva in giro come un "ragazzo di merda" (per saperne di più, consultare i libri di Reona Esaki e Junichi Nishizawa).).

D'ora in poi, credo che sarebbe una buona idea per i giapponesi che intendono presentare una teoria contraria alla comunità accademica occidentale spiegare la loro teoria ai giapponesi coinvolti e registrare le loro reazioni prima di presentare la loro teoria alla comunità accademica occidentale. (Sono sicuro che molti di loro obietteranno che tale teoria non è ovviamente abbastanza valida. Quando presenterete la vostra teoria agli ambienti accademici occidentali e questa verrà accettata, non solo saprete che i giapponesi reagiranno in modo diverso prima e dopo l'accettazione, ma avrete anche la prova inconfutabile che i giapponesi hanno rifiutato la teoria accettata in Occidente, e potrete registrare la loro reazione. Questo significa che il funzionario giapponese aveva una debolezza nelle sue mani. Se il funzionario giapponese è un professore di un'importante università, questo può essere una merce di scambio molto efficace.

I giapponesi sono deboli nei confronti delle "alte sfere" come il governo centrale e cercano di essere obbedienti. Ma per i giapponesi l'Occidente (in particolare gli Stati Uniti) è un "super oyaji" che va addirittura oltre il governo centrale. Pertanto, i giapponesi, compresi i funzionari del governo centrale, venerano e credono in tutte le principali teorie e movimenti occidentali. In alternativa, i giapponesi esperti di Occidente spesso criticano il governo giapponese, le "alte sfere", facendo riferimento alle principali idee occidentali. ("In Occidente è già così, ma il Giappone è ancora così. Il governo giapponese non va bene.). Ma in realtà, questa è spesso una forma di autoritarismo che

venera l'Occidente. È come se l'autorità del "Super Ojo (l'Occidente)" controllasse l'"Ojo (il governo giapponese)".

Questo autoritarismo è un modo di pensare umido, dominato dalle donne: "Voglio appartenere al mainstream delle fonti di autorità, dove tutti gli altri sono riuniti, e voglio rimanere nella sicurezza dei principali attori, dove la luce splende e posso sentirmi bene con me stesso".

Il problema è che è difficile distinguere tra questi autoritari umidi e adoratori dell'Occidente e quelli con idee occidentali secche e radicate. Entrambi criticano l'autoritarismo e gli atteggiamenti umidi, quindi non sono distinguibili a prima vista. La parte autoritaria umida crede anche nella dottrina che nega l'autoritarismo e non ammette mai di essere autoritaria perché ammettere di esserlo sarebbe un declassamento rispetto alla valutazione "occidentale (cioè contro l'autoritarismo e secca) = di prima classe". Scelgono quella occidentale e secca come quella che va bene per entrambi, anche nei test psicologici e così via. È necessario distinguere in qualche modo tra i due, e questa è una questione che deve essere affrontata in futuro.

2. L'esistenza di fonti autorevoli in Giappone

Gli studiosi giapponesi finiscono spesso per essere copie morte delle teorie occidentali e delle loro interpretazioni, con armeggi e piccoli miglioramenti. In questo caso, l'armeggiare con le teorie occidentali è un atto che cerca di conciliare più studiosi occidentali che dicono cose diverse tra loro.

La teoria degli studiosi occidentali è una teoria individuale, che può essere sbagliata e deve essere superata, ma gli studiosi giapponesi non hanno una prospettiva o una consapevolezza sufficiente di questo. In breve, gli studiosi giapponesi tendono a venerare, credere, accettare e adottare acriticamente le teorie occidentali mainstream come "la teoria dei superiori" o "la

teoria del Grande Maestro".

Gli studiosi giapponesi hanno la tendenza a negare i propri tentativi interni di scardinare le teorie occidentali esistenti e di elaborare una teoria che le superi, e non si permettono di criticare le teorie occidentali tradizionali che considerano fonti autorevoli.

La ragione di questo fenomeno è l'affidamento a tali teorie occidentali mainstream da parte di autorevoli studiosi in Giappone. La ragione di questo affidamento, o meglio, della necessità di affidarsi ad esse, è che le autorità giapponesi non possono produrre da sole teorie asciutte, innovative, sorprendenti e di ampio respiro come quelle occidentali.

Il motivo per cui non possono farlo è che, in fondo, queste autorità giapponesi hanno più orgoglio che altro, sono vulnerabili alle dicerie, hanno paura di avventurarsi e di fallire e di essere derisi, per cui si limitano a tenere la testa bassa e a mantenere il controllo su scoperte, tecnologie, ecc. sicure, blande e consolidate. Padroneggiando e diventando eruditi e sapienti, diventano un esempio vivente di precedenti e tradizioni, e cercano di guadagnarsi il rispetto di tutti dicendo di sapere tutto e di essere maestri e predecessori capaci, e cercano di dominare le persone intorno a loro facendole apparire come juniores inesperti e soffiando sul vento dell'anzianità, che è dominato dalle donne, regressivo e regressivo, eppure sono ancora davanti alla gente La ragione di ciò è che hanno uno spirito di ostentazione e cercano di apparire grandi.

Gli studiosi giapponesi, di norma, vivono in gruppi clientelari basati sul rapporto con le loro università, i loro insegnanti e studenti, i loro senior e junior. Le cricche accademiche e le fazioni formate da studenti con idee simili sono diffuse come sempre, e le figure di spicco (professori e anziani) di queste cricche sono quelle che si prendono cura degli altri membri come figure di autorità in Giappone.

In breve, gli studiosi giapponesi vivono in gruppi nepotenziali o pseudo-familiari umidi, basati su relazioni gerarchiche con fonti di autorità parentali. Questi gruppi possono essere visti come

una sorta di “keiretsu”, composto da genitori e figli e da relazioni gerarchiche. Gli studiosi giapponesi devono far parte di un qualche gruppo di autorità influente per poter ricevere un incarico accademico e vivere. Se disobbedissero, verrebbero privati del loro incarico accademico o mandati fuori dal lignaggio e non sarebbero in grado di sopravvivere.

Gli accademici giapponesi sono molto sensibili alla propria sicurezza e autoconservazione. La loro sicurezza è minacciata dalle critiche alle attuali figure autoritarie. Criticandole, rischiano di essere criticati dalle autorità per le loro azioni e di essere ostracizzati in Giappone. In breve, temono di essere esclusi dal gruppo di fonti di autorità in cui si trovano attualmente e, se ciò accadesse, sarebbero isolati e incapaci di sopravvivere, quindi non criticano.

Per gli studiosi giapponesi è difficile sfidare o andare contro le fonti di autorità a cui appartengono. La situazione negli ambienti accademici giapponesi è che le fonti autorevoli giapponesi copiano a morte le teorie occidentali, e questo si è tramandato di generazione in generazione all’interno della famiglia delle fonti autorevoli attraverso il rapporto tra le fonti autorevoli e i loro allievi e studenti junior, nonché attraverso il rapporto tra insegnanti e studenti.

Nei circoli accademici giapponesi è impossibile andare contro le teorie delle fonti autorevoli, perché se si va contro di loro si va incontro a una punizione in termini di personale. In altre parole, se si disobbedisce, non si ottiene un posto accademico e non si riesce a sopravvivere come accademico.

Gli studiosi giapponesi passano tutto il loro tempo a migliorare, modificare e alterare leggermente una copia morta della teoria occidentale, o a confrontarla con altre teorie autorevoli. Si impegnano a fondo per decifrare e interpretare le teorie occidentali nei minimi dettagli, come se cercassero di decifrare la Bibbia o i Sutra. In breve, le teorie occidentali sono considerate come testi autorevoli delle Scritture.

Questo perché i professori/autoritari delle università coloniali

che controllano il personale delle cariche accademiche in Giappone copiano a morte le teorie occidentali e gli studiosi giapponesi seguono il loro esempio per dimostrare la loro fedeltà a loro.

In breve, per gli studiosi giapponesi, le teorie e le argomentazioni contenute nei loro articoli e nelle altre pubblicazioni sono un trampolino di lancio per determinare se sono fedeli o meno alle fonti di autorità a cui appartengono. Per gli studiosi giapponesi è importante determinare se le loro fonti di autorità sono fondamentalmente le stesse, o se hanno ereditato gli stessi argomenti dalle loro fonti di autorità, mentre le argomentazioni che espongono nei loro documenti sono di secondaria importanza.

Per gli studiosi giapponesi, ciò che viene sostenuto dalle fonti autorevoli occidentali e dai loro insegnanti e predecessori che si basano su di esse e cercano di copiarle è di assoluta importanza.

Il fatto che il contenuto di un articolo di uno studioso giapponese sia una copia morta di una fonte autorevole occidentale e un piccolo miglioramento della stessa è la prova che egli fa parte di un gruppo di accademici giapponesi, principalmente delle fonti autorevoli. Lo stile del suo articolo dimostra che è fedele e protetto dalle fonti autorevoli. Tuttavia, esistono diverse fazioni a causa di piccole differenze di contenuto.

3. autoritarismo dominato dalle donne.
L’autoritarismo dei giapponesi è per certi versi caratterizzato dalla superiorità delle donne.

È legato a un senso di autoprotezione e al principio di inevitabilità, secondo cui appoggiandosi all’autorità si preserva la propria sicurezza e si può vivere senza eccessi.

È anche legato all’idea di cercare un senso di unità con la corrente principale, che se non si è con la corrente principale, si è soli e desolati.

Oppure ha a che fare con il desiderio di appoggiarsi a qualcuno di più grande, di essere coccolati e dipendenti da qualcun altro, una mentalità di richiesta.

C'è anche l'aspetto di sentirsi uniti a qualcosa di autorevole, che ti fa sentire di poter sostenere la tua spina dorsale spirituale, che ti fa sentire più grande e, per la prima volta, ti dà il coraggio di parlare in pubblico.

Nel caso degli uomini, essi cercano di distruggere o schiacciare le teorie esistenti e seminare invece le proprie teorie. Cercano di sfidare e distruggere l'autorità, di essere liberi e, in alcuni casi, di diventare la nuova figura di autorità e di farsi ascoltare dagli altri.

Al contrario, le donne mirano a seguire la figura di autorità esistente, in obbedienza alla figura di autorità esistente e a succedere alla figura di autorità così com'è, succedendole fedelmente. In breve, non cercano di andare contro le fonti di autorità della famiglia a cui appartengono, ma cercano di ereditare le teorie delle fonti di autorità esistenti così come sono.

In questo senso, l'atteggiamento adottato dagli studiosi giapponesi è chiaramente quello del genere che sta dalla parte del difensore, ed è a dominanza femminile.

4. la distinzione tra autoritarismo umido e materno e autoritarismo secco e paternalistico

La definizione tedesca di autoritarismo, tradizionalmente definita come autoritarismo in Occidente, e l'autoritarismo giapponese sopra descritto sono considerati molto diversi nei contenuti, anche se utilizzano lo stesso termine autoritarismo.

L'autoritarismo tedesco può essere visto come una catena di relazioni gerarchiche di comando e obbedienza. In breve, la catena gerarchica di comando viene seguita in modo rigoroso, preciso e meccanico; gli ordini del superiore sono assoluti per il subordinato e l'adesione ad essi il più fedelmente possibile è

diventata un obiettivo personale nella sua mente. Per loro è un piacere, sia per chi dà l'ordine sia per chi lo obbedisce, che le istruzioni e le regole siano complete e dirette, dall'alto verso il basso.

È un atteggiamento in cui i superiori guardano ai subordinati con occhi sprezzanti, come strumenti per raggiungere i propri obiettivi. Significa anche che i dogmi, le convenzioni e le forme stabilite dai superiori mirano a penetrare verso il basso in modo fondamentalista come insegnamenti assoluti dall'alto verso il basso, in modo meccanico e preciso. La società nel suo complesso è vista come una grande trasmissione istruttiva, una macchina, un ingranaggio per la supremazia, come un gigantesco meccanismo.

Si tratta di un autoritarismo secco, maschilista, paternalista e asciutto, in linea con il fondamentalismo cristiano di Dio Padre, e l'autoritarismo tedesco può essere definito autoritarismo secco, paternalista e paternalistico.

L'autoritarismo giapponese, invece, è radicato nel desiderio di autoconservazione, sicurezza personale e senso di unità attraverso l'appartenenza alla corrente principale. In breve, vogliono far parte di un circolo o di un gruppo umido presieduto da fonti autorevoli e vogliono essere un membro di quel circolo o gruppo. Essendo un membro del gruppo delle fonti autorevoli, vorrebbe essere un membro del circolo delle fonti autorevoli e godere del calore del loro trattamento preferenziale. Vuole che le fonti di autorità garantiscano la sua sicurezza e lo proteggano, e vuole soddisfare il suo spirito richiedente e la sua indulgenza.

Quando si è fuori dal cerchio presieduto dalle fonti di autorità, la sicurezza personale non è garantita. I bambini hanno un forte desiderio di garantire la loro sicurezza seguendo i consigli della figura di autorità.

Unendosi al gruppo delle fonti di autorità, all'affiliazione, e unendosi a noi, si garantiscono un senso esclusivo di unità e si sentono come in un caldo gruppo pseudo-familiare.

In questo caso, il muscolo autoritario emerge come un'entità

materna, umida, e in termini di soddisfazione del desiderio giapponese di essere inclusi nella madre, il grande caldo, e di avere un senso di unità con l'altro, l'autoritarismo giapponese può essere chiamato autoritarismo umido, materno e autoritarismo materno.

Tradizionalmente, questi due tipi di autoritarismo sono stati usati in modo confuso in Giappone, senza alcuna distinzione tra loro. O meglio, ancora oggi in Giappone il termine autoritarismo viene utilizzato esclusivamente per indicare l'autoritarismo paternalistico secco, come nel caso dei tedeschi, e non si è pensato abbastanza all'autoritarismo materno umido. D'ora in poi, è necessario considerarli separatamente come cose distinte.

5. sull'autoritarismo e l'orgoglio

Gli autoritari sono generalmente orgogliosi. Il motivo per cui vogliono essere autorevoli è legato al desiderio di posizionarsi in alto. Un altro segno di autoritarismo è il desiderio di elevarsi in termini di istruzione e qualifiche in un appuntamento al buio per il matrimonio.

I giapponesi hanno lavorato duramente per essere definiti i migliori al mondo, per entrare a far parte delle nazioni più importanti, per guardare dall'alto in basso gli altri Paesi asiatici e per fare la differenza, proprio come in Occidente. Il desiderio dei giapponesi di essere ai primi posti può essere definito anche autoritarismo, in quanto desiderano l'alta autorità che deriva da una reputazione di prima classe.

Pubblicato per la prima volta nel 2006

Maschio e femmina

Quale personalità è più umida (o più secca), quella maschile o quella femminile?

I risultati sulla secchezza/umidità della personalità e degli atteggiamenti sono stati confrontati con le teorie esistenti sulle differenze di genere nei modelli comportamentali tra uomini e donne e riassunti in una tabella. I risultati sono stati i seguenti: "dominanza femminile" = "umido" e "dominanza maschile" = "secco".
Abbiamo anche riassunto i risultati di un sondaggio online su alcune delle voci del sondaggio asciutto/bagnato per determinare quale delle voci a sinistra o a destra fosse più "femminile". I risultati hanno mostrato che "femminile" = "bagnato".
Abbiamo anche trasformato alcune voci del sondaggio in test psicologici e analizzato i risultati. In questo caso, non è emersa una grande differenza di genere nelle tendenze di risposta.

Nella sezione seguente, le differenze di sesso negli aspetti comportamentali interpersonali tra uomini e donne sono spiegate in termini di dimensioni umide e secche.

(Per maggiori dettagli sui contenuti di cui sopra, consultare la sezione Risorse).

Bagnatura e valore biologico del comportamento (tabella riassuntiva)

Tabella_52

(c)1999-2000 Prima pubblicazione

Umidità e relazioni di genere

2003.3-2005.3 Prima pubblicazione

Riteniamo che una relazione uomo-donna in cui gli uomini e le donne sono attratti l'uno dall'altra da un'attrazione sessuale possa essere definita umida, in quanto si trovano in prossimità e attrazione reciproca.

Le relazioni interpersonali umide possono essere viste come orientate verso la vicinanza e l'attrazione reciproca, ma se applichiamo questa scoperta alla relazione tra uomini e donne, possiamo dire che qualsiasi relazione uomo-donna che è geneticamente determinata ad essere attratta l'uno dall'altra è essenzialmente umida.

In primo luogo, gli eterosessuali, maschi e femmine, sono attratti l'uno dall'altro, sono attratti sessualmente l'uno dall'altro e cercano di diventare intimi e di amarsi. Pertanto, l'avvio di una relazione sentimentale è umido, in quanto orientato all'attrazione e all'attaccamento reciproco.

Anche le relazioni eterosessuali sono orientate a scoprire nell'altro qualità e capacità che non possiede e ad entrare in una relazione di interdipendenza, come nel caso delle coppie sposate. È quindi umido, al punto da essere orientato ad appoggiarsi e a dipendere dall'altro.

Inoltre, nel mezzo di una relazione romantica tra un uomo e una donna, il sesso e il lavoro di procreazione sono inevitabili. Il preludio al sesso richiede il contatto pelle a pelle, le carezze e il contatto reciproco, che porta a una sensazione di bagnato. Inoltre, il bacio è l'interconnessione e l'unione delle bocche, mentre il sesso vero e proprio è l'interconnessione e l'unione dei genitali, e tali azioni orientate a questa unione reciproca sono bagnate. Inoltre, la saliva durante il bacio, lo sperma durante il rapporto sessuale e i succhi d'amore secreti durante il sesso sono tutti muco appiccicoso e, anche in questo senso, sono legati all'umidità del punto di contatto reciproco. Anche il culmine del sesso si basa in gran parte su un senso di unione con l'altra persona ed è legato a una relazione interpersonale umida che valorizza l'unità e la fusione con l'altra persona.

Inoltre, attraverso il matrimonio, un uomo e una donna arrivano a gestire una casa comune con un senso di unicità reciproca, e si può dire che tali matrimoni abbiano un'unicità reciproca e una natura congiunta e collettiva, tutte legate alle relazioni interpersonali umide.

La natura e l'umido dell'amore, del matrimonio e del sesso

2006.01-2006.07Prima pubblicazione

L'amore e il matrimonio possono essere definiti umidi, in quanto mirano a unificare e unire uomini e donne tra loro, come dimostra il fatto che parole come "tagliare" e "lasciare" sono parole della NG nei matrimoni.

L'amore è umido, in quanto la relazione psicologica tra un uomo e una donna in particolare mira a diventare intima, attaccata

l'una all'altra, unita dal sesso, ecc.

Quando una persona entra in una relazione sentimentale, si può dire che il rapporto interpersonale diventa più umido, in quanto si scambiano frequentemente e-mail, visite e socializzazione invece di un atteggiamento secco e disattento.

Anche il matrimonio, in cui le relazioni sentimentali diventano stabili e permanenti, ed entrambe le parti intraprendono una relazione coniugale e si impegnano a fare figli, è umido, in quanto l'obiettivo è quello di raggiungere un'unione stabile e a lungo termine e l'unità nella relazione reciproca.
Ad esempio, se si dice "rompere" o "tagliare" durante una cerimonia di matrimonio, si dice che sia un cattivo presagio e che sia considerata una parola di cattivo auspicio.

In questo caso, sia "rompere" che "tagliare" dovrebbero essere parole che esprimono secchezza.

Anche il sesso, che è il processo di creazione di un bambino, è umido nel senso che l'uomo e la donna si uniscono agganciando i loro genitali con il muco dell'altro, e anche nel senso che hanno un orgasmo insieme.

Inoltre, è bagnato nel senso che lo sperma inviato dall'uomo che si aggancia all'ovulo della donna che lo accoglie per fecondarla è anch'esso bagnato nel senso che provoca unificazione e unione.

Per un bambino nato dal matrimonio e dal sesso, è molto importante che i genitori vadano d'accordo tra loro e siano psicologicamente uniti e in armonia tra loro.

In questo senso, l'essenza dell'amore e del matrimonio è un'unione umida tra uomo e donna.

Pubblicato per la prima volta nel 2006

Liberazione maschile giapponese (Critica degli studi femminili e del femminismo giapponese)

2000/07 - Pubblicato per la prima volta.

I risultati sulla secchezza/umidità della personalità e degli atteggiamenti sono stati confrontati con il carattere nazionale giapponese e con i modelli comportamentali delle donne, e ne è derivata la correlazione tra “giapponese = umido = dominanza femminile”. Questo risultato è in diretta contraddizione con l’opinione prevalente secondo cui il Giappone è una società dominata dagli uomini, in cui il potere delle donne è maggiore di quello degli uomini, e che sono gli uomini a essere oppressi e a dover essere emancipati nella società giapponese.

Per maggiori informazioni, si rimanda al lavoro dell’autore sulla “Liberazione maschile giapponese”.

Necessità e differenze di genere nelle vie asciutte e nelle vie umide

Novembre 2009 Prima pubblicazione.

L’autore afferma che se l’uomo, l’umanità, vuole sopravvivere, deve esistere una via secca per gli uomini e una via umida per le donne.

Perché l’uomo, l’umanità, possa sopravvivere.

- Umido = via liquida = donna.
Secco = via gassosa = uomo

Non basta avere una delle due vie, ma entrambe sono necessarie per la sopravvivenza. Lo dimostra il fatto che, in seguito all'evoluzione umana, l'uomo e la donna si sono differenziati e sono arrivati ad avere personalità secche e umide contrastanti che si completano a vicenda.
È necessario utilizzarle in modo diverso a seconda delle necessità.
Questo è il vero motivo per cui le differenze di genere tra uomini e donne sono necessarie.

Uomini, donne e umidità sociale

Novembre 2009 Pubblicato per la prima volta.

L'autore afferma che gli uomini svolgono il ruolo di deumidificatore sociale e le donne quello di umidificatore nella società umana.

Gli uomini svolgono il ruolo di deumidificatore sociale, rendendo la società secca, e il ruolo di deumidificatore sociale.

Le donne svolgono il ruolo di umidificatore sociale, che rende la società umida.

Altro

Uso del Web per i sondaggi

(c)2001.2 Prima pubblicazione

I questionari basati sul web hanno svolto un ruolo importante nel delineare i modelli comportamentali di chi vive in ambienti secchi e umidi. Si prevede che i questionari basati sul web diventeranno gradualmente più popolari in futuro. Abbiamo riassunto i vantaggi e gli svantaggi dell'uso del web per i questionari, nonché il know-how e le prospettive future di questa tecnologia.

In questa pagina vengono brevemente riassunti i vantaggi e gli svantaggi dell'utilizzo del web per i questionari in psicologia e sociologia, nonché il know-how e le prospettive future di questa tecnologia.

1.
(Dotazione)
È possibile raccogliere un gran numero di intervistati aprendo una pagina di questionario e registrandola sui motori di ricerca e così via.
È privo di carta e non richiede tempi e costi di spedizione. Non richiede vincoli fisici.
Può essere realizzato con un budget ridotto. Non è necessario pagare per la stampa, la spedizione, la codifica o l'assunzione di lavoratori part-time. È possibile utilizzare un servizio di sito web gratuito.
È possibile rispondere al questionario a qualsiasi persona connessa alla rete.

È possibile rispondere al questionario a chiunque si trovi nella rete.
Non è necessario codificare i risultati. Non è necessario codificare i risultati del sondaggio. È possibile utilizzare immediatamente i risultati delle risposte come dati online.
Possiamo controllare automaticamente la presenza di omissioni e di voci inappropriate per tutte le risposte con una piccola modifica al programma CGI che accetta le risposte.
È possibile automatizzare la risposta alle domande condizionali. Modificando il programma CGI, possiamo rendere possibile la risposta automatica a domande condizionali come "Solo chi ha risposto "sì" alla domanda "no" ○ può rispondere a questa domanda". Aggiungendo alcune modifiche al CGI di generazione delle domande e di accettazione delle risposte, il sistema può guidare automaticamente il rispondente verso il punto appropriato della domanda, come "Solo coloro che hanno risposto "sì" alla domanda "no"". ○ alla domanda, risponda a questa domanda".
Le risposte sono interattive e divertenti per i rispondenti. Il fatto che le risposte alle domande siano interattive e divertenti per gli intervistati.
La possibilità di gestire le risposte e di modificare o creare nuove domande da qualsiasi punto della rete è un grande vantaggio.

(Aspetti analitici)
Costruendo un semplice programma CGI di analisi delle risposte, è possibile riassumere immediatamente i risultati aggregati dei dati fino a quel momento, semplicemente accedendo e ricaricando la pagina di analisi. Lo stato delle risposte in un dato momento (numero di rispondenti, attributi dei rispondenti, contenuto delle risposte, ecc.) In particolare, è possibile vedere subito quante persone hanno risposto, la distribuzione di attributi come il sesso e l'età, il contenuto e le tendenze delle risposte, ecc. (ad esempio, il numero di persone che hanno risposto, la distribuzione di attributi come il sesso e l'età, il contenuto e le tendenze delle risposte, ecc.) possono essere conosciuti istantaneamente in un colpo solo.
Poiché il programma CGI che esegue i test statistici dei risultati aggregati può essere costruito in modo relativamente semplice, è

facile scoprire quali voci dell'indagine mostrano differenze significative o sono in procinto di farlo non appena si accede alla pagina del programma CGI per l'analisi. Non è necessario aspettare di inserire i dati nel software di analisi statistica e di selezionare il comando di analisi per sapere che tipo di risultati si otterranno.

2.

Se il server che apre la pagina web del questionario è inattivo, il questionario non potrà essere eseguito.
Poiché i dati delle risposte sono elettronici, è facile che vadano persi a causa della duplicazione dei tempi di risposta. Se non si mantiene un backup dei dati di risposta, i dati andranno persi in migliaia di ordini contemporaneamente e si dovrà ricominciare dall'inizio.
Sono necessarie competenze per creare programmi CGI (programmazione in linguaggio perl, ecc.). Tuttavia, rispetto alle soluzioni complesse per le aziende, queste competenze sono sufficienti a livello rudimentale e non richiedono molto tempo e sforzi per essere apprese.

3.

Un sondaggio basato sul web, anche senza campionamento casuale, produrrà un numero imprecisato di risposte da tutto il Paese e da tutto il mondo. A questo proposito, deve essere possibile garantire la variabilità, la diversità e l'irrilevanza dei rispondenti.
In assenza di un campionamento casuale, come nel caso del metodo di campionamento significativo convenzionale, vi è lo svantaggio di non poter dedurre statisticamente un dato della popolazione dai risultati dell'indagine in modo statisticamente analogo. Tuttavia, confrontando ripetutamente i risultati con quelli del campionamento casuale, si scopre che se non ci sono

differenze, non è necessario ricorrere al campionamento casuale, il che ridurrebbe notevolmente il tempo e lo sforzo necessari per reclutare gli intervistati.
In questo caso, annunciando in anticipo il contenuto del sondaggio e sollecitando le risposte, è possibile attrarre in modo mirato i rispondenti interessati al contenuto di quel particolare sondaggio. Gli intervistati che sono seriamente interessati al tema della ricerca possono essere spuntati come coloro che sono interessati al tema della ricerca. Gli intervistati sono un numero imprecisato di persone che vengono attratte da una pagina attraverso un motore di ricerca o altri mezzi. Il metodo non è molto diverso dal tradizionale sondaggio di psicologia sociale, in cui i fogli di risposta vengono consegnati agli studenti universitari che frequentano una lezione sui loro interessi.
Per inciso, tutti i risultati dei sondaggi di questo sito fino all'anno 2000 sono stati ottenuti in questo modo.

4.
In futuro, si pensa che i governi nazionali e locali informatizzeranno l'anagrafe dei residenti e allegheranno gli indirizzi e-mail ai dati dei residenti come mezzo di comunicazione e distribuzione delle informazioni amministrative ai residenti.
Dal registro dei residenti con un indirizzo e-mail, la persona target viene selezionata casualmente con un indirizzo e-mail, e i dati di risposta possono essere raccolti solo chiedendo alla persona target estratta di rispondere via e-mail e chiedendo al residente target di accedere alla pagina web del questionario designata.
Il comune assegna gli indirizzi e-mail ai residenti e il ricercatore ottiene il permesso dal comune e campiona casualmente gli indirizzi e-mail dal suo database, cioè il comune assegna gli indirizzi e-mail ai residenti.
Per evitare indagini inappropriate, è auspicabile che il Comune riveda lo scopo dell'indagine. Inoltre, l'amministrazione locale dovrebbe chiedere ai residenti di impegnarsi a non utilizzare i loro indirizzi e-mail per altri scopi. Una volta ottenuta l'autorizzazione, si accede al database dell'anagrafe dei residenti

e si effettua un campionamento casuale di coppie di nomi e indirizzi e-mail. Al rispondente viene chiesto di accedere alla pagina del questionario web specificata e di rispondere con un nickname o simili.
Un sistema del genere non è ancora stato realizzato, ma è certo che diventerà possibile nel prossimo futuro con la rapida diffusione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione come Internet. Di conseguenza, è probabile che i sondaggi basati sul web diventino la norma.

5.
Se non c'è interrelazione tra il contenuto del sondaggio e l'uso o il non uso di Internet, l'uso del Web come metodo di risposta non dovrebbe influenzare i risultati. Tuttavia, in questo momento (inizio 2001), Internet non si è ancora diffuso come in passato, soprattutto nelle aree rurali, nelle persone anziane e a basso reddito. Questo è particolarmente vero nelle aree rurali, negli anziani e nei gruppi a basso reddito. Pertanto, i risultati dell'indagine potrebbero non riflettere le opinioni di questi gruppi sottosviluppati quando si utilizza Internet per le indagini sociali nelle circostanze attuali. D'altra parte, non vi è alcun problema nell'utilizzare il web come mezzo per ottenere dati sulla sensibilità psicologica e fisiologica, che non è correlata alla disparità sociale.

6.
Spesso lo stesso intervistato rivede e ripresenta le proprie risposte due o tre volte dopo averle già inviate. Per far fronte a queste risposte doppie, chiedete agli intervistati di inserire i loro indirizzi e-mail e i loro nickname, in modo che ogni risposta possa essere distinta dalle altre. Inoltre, se c'è un modello di risposta molto simile a quello del prossimo futuro, i dati di risposta dovrebbero essere registrati automaticamente e poi i dati di risposta possono essere diffusi come contromisura per le risposte ingannevoli che impersonano più rispondenti da una

sola persona.
Inoltre, se si controlla la presenza di rispondenti doppi al momento delle risposte, il file di dati potrebbe andare perso quando molte risposte si sovrappongono contemporaneamente. Pertanto, quando le risposte vengono registrate, i duplicati possono scrivere i dati una sola volta senza pensarci. È necessario creare un programma CGI separato per l'analisi, che controlli i duplicati in un secondo momento per rendere i dati unici.

Definizione di "Dry-Wet" nel dizionario di lingua giapponese

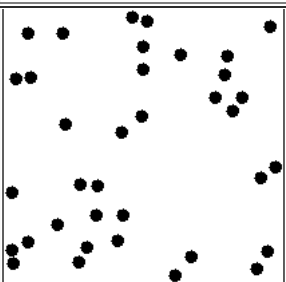
Che cosa si intende tradizionalmente con il termine "asciutto-umido"?
Di seguito è riportata una sintesi dei dizionari di lingua giapponese dell'autore.
Kojien 4a edizione 1991Iwanami Shoten (dizionario di lingua giapponese)
secco (soprattutto in contrapposizione a asciutto)
1 L'aspetto di secchezza. Lo stato di essere secco.
2 Il fatto di aver diviso le cose. Razionale e realistico, non emotivo Spietato.
Bagnato.
Uno stato d'animo fragile. Emotivamente fragile.
Dizionario della lingua giapponese 1989Kodansha
secco (specialmente in contrapposizione a secco)
1 Aspetto secco. L'aspetto di essere secco.
2 Ovvero, lo stato di essere insipido e privo di interesse.
3 Ciò che è sottile e secco.
4 (per le bevande alcoliche) secchezza.
Bagnato.
Lo stato di ossessione per la rettitudine, l'umanità, ecc. Lo stato

di essere sentimentale.
Daikyusen 1995 Shogakukan
secco (in particolare in contrapposizione a secco)
1 Assenza di umidità. Basso contenuto d'acqua. E così com'è.
2 Sono come sono, senza alcun aspetto. Anche, così com'è. Scialbo e insapore.
2a. Essere freddo e insapore. Disinteresse per il sentimentalismo o i sentimenti umani e distacco razionale. Significa anche tagliare razionalmente senza essere mossi da sentimentalismi o sentimenti umani.
3 Secchezza, come nei liquori occidentali.
Bagnato.
1 Bagnato o umido. E il modo in cui viene fatto.
2 Sentimentale. In inglese, significa "il modo in cui le cose sono" (in inglese, "sentimental").
Le basi della terminologia moderna 1997 di Jiyuukokinsha
secco (soprattutto in contrapposizione a secco)
1 Secco.
2 L'assenza di alcol.
3 (nell'uso giapponese) un atteggiamento diviso e lineare verso la vita, un tipo di pensiero e di comportamento.
4 Liquore secco.
Bagnato.
Nessuna menzione.
Dizionario giapponese Shinmei Nyugaku Terza edizione 1981 Sanseido
secco (in particolare in contrapposizione a secco)
1-Secco.
2-1 Il modo in cui si fanno le cose in modo semplice e divisivo, senza tener conto dei costumi e dei sentimenti prevalenti della vita.
2-2 Insipidezza. Scialbo e poco interessante.
3-1 Evitare di servire bevande alcoliche alle riunioni.
3-2 Si riferisce ai liquori occidentali senza dolcificanti.
Bagnato.
È emotivamente fragile e sentimentale.

Definizioni di gas, liquidi, forze intermolecolari, ecc. nel dizionario scientifico convenzionale

Come sono stati definiti i gas, i liquidi, le forze intermolecolari, ecc. nel campo della scienza tradizionale?
Di seguito è riportata una sintesi dei dizionari scientifici dell'autore.

Dizionario di Fisica, edizione rivista 1992, pubblicato da Baifukan
liquido
La materia macroscopica esiste sotto forma di gas, liquido o solido ed è caratterizzata dal fatto che, come il gas, è libera di cambiare forma a seconda del contenitore, ma a differenza del gas, il suo volume è quasi costante. Non è necessario che il contenitore sia chiuso ermeticamente, come nel caso del gas, e per comprimere il liquido è necessaria una pressione molto più elevata che nel caso del gas.
Al microscopio, le molecole (o gli atomi) che costituiscono le particelle di un liquido si muovono a distanza quasi costante dalle molecole (o dagli atomi) che le circondano, esercitando una forte forza reciproca.
Localmente, per un breve periodo di tempo, si pensa che le particelle assumano una disposizione simile a quella di un solido, che poi si sposta per formare un'altra disposizione simile a quella di un solido. In realtà, per i fenomeni che si verificano entro un breve periodo di tempo, il liquido si comporta anche come un solido.

Il gas
La materia macroscopica esiste sotto forma di gas, liquido o solido, ma la caratteristica del gas non è solo che la sua forma è libera di cambiare da un contenitore all'altro, ma anche che se non è confinato in un contenitore, il suo volume si espanderà in

ogni caso. La pressione di espansione aumenta quando il volume del gas è più piccolo e la temperatura è più alta.
Questa proprietà di un gas è dovuta al fatto che l'energia cinetica delle molecole o degli atomi che lo compongono è così grande che essi sono quasi liberi di volare, vincendo la loro reciproca attrazione.
Oltre ai gas ordinari, anche gli elettroni, ad esempio, che sono portatori di correnti elettriche nei metalli, possono essere considerati nello stesso senso di formare un gas. In questo caso, l'espansione del gas di elettroni è frenata dall'attrazione elettrica esercitata dal nucleo sull'elettrone.

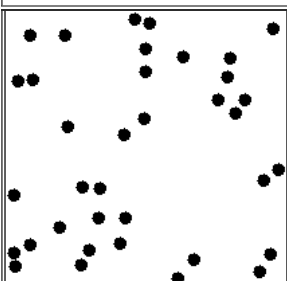



Tabella_1

Movimento umido di persone e oggetti = vicinanza reciproca (unificazione/fusione), insediamento (sistemazione)	Schema di movimento D" movimento secco di persone e oggetti = reciprocamente discreto, movimento

Ritorno all'inizio della pagina.

Tabella_2

Schema di funzionamento W	Schema di funzionamento D

Ritorno alla pagina superiore.

Tabella_3

Legge. Umani. (1) Incontrando, colpendo o toccando uno schema di movimento D. Dry (secco, essere asciutto). Quando incontriamo, colpiamo o tocchiamo lo schema di movimento W, ci sentiamo asciutti (secchi). (2) Quando si incontra, si colpisce o si tocca il modello di azione W, lo si sente bagnato (wet). Quando si incontra, si colpisce o si tocca lo schema di movimento W, ci si sente "bagnati" (wet). Il modello di movimento D e il modello di movimento W sono modelli universali che si applicano comunemente al movimento di molecole, gruppi di oggetti e relazioni umane.

Per tornare all'inizio della pagina.

Tabella_4

Prospettiva di analisi	Schema di funzionamento W	Schema di funzionamento D
1.	contiguo	discreto
(1) Avvicinarsi.	Mordere. Avvicinarsi.	Lasciare. Disimpegnarsi.
(2) Connessione.	Continuità. Essere connessi. Aderire.	(Per dissociarsi).
(3) Impianto.	Attaccarsi. Aderire.	Da staccare.

(4) Aggrapparsi.	Aggrapparsi. Aderente.	Separare.
(5) Assemblare.	Riunire. Densità.	Dispersione. Bassa densità.
(6) Uno.	Unire e fondere. Essere uno.	Essere discreto. Essere indipendenti l'uno dall'altro.
(7) Lo stesso.	Essere lo stesso.	Essere diversi. Essere su un percorso diverso.
2.	velocità lenta	alta velocità
(1) Velocità	Essere lenti.	Essere veloce.
Esempio.	Movimento molecolare dei liquidi. Torte di riso appena fatte.	Movimento molecolare gassoso. Grani di gel di silice, biglie.

Ritorno alla pagina iniziale.

Tabella_5

Prospettiva di analisi	Schema di funzionamento W	Schema operativo D
(1) Avvicinarsi.	Mordere. Avvicinarsi.	Per allontanarsi. Disimpegno.
(2) Connessione.	Continuità. Essere connessi. Aderire.	(Per dissociarsi).
(3) Impianto.	Attaccarsi. Aderire.	Da staccare.
(4) Aggrapparsi.	Aggrapparsi. Aderente.	Separare.
(5) Assemblare.	Riunire. Densità.	Dispersione. Bassa densità.
(6) Uno.	Unire e fondere. Essere uno.	Essere discreto. Essere indipendenti l'uno dall'altro.
(7) Lo stesso.	Essere lo stesso.	Essere diversi. Essere su un percorso diverso.
(8) Velocità	Essere lenti.	Essere veloce.
Esempio.	Movimento molecolare liquido. Torte di riso appena fatte.	Movimento molecolare gassoso. Grani di gel di silice, biglie.

Ritorno alla pagina iniziale.

Tabella_6

Molecole liquide (bagnate) = Modello di movimento W	Molecole di gas (secche) = Modello di movimento D
collettivismo	individualismo
restrizionismo	liberismo
Anti-Privacy	Rispetto della privacy
I…	I…

Torna all'inizio della pagina.

Tabella_7

	Umido (liquido)	**Secco (gas)**
[A]	**[Orientato alla prossimità]**	
[A1]	**Identificare e condividere la posizione con altre particelle**	
[A1.1]	Collettivismo Riunirsi e cercare di muoversi insieme come un'unità coesa.	Individualismo. Tentativo di muoversi in modo indipendente e separato senza avvicinarsi l'uno all'altro.
[A1.2]	Orientamento all'affollamento Affollarsi in un'area ristretta.	Orientamento alla distribuzione ad ampio raggio Sparpagliati in un'area ampia l'uno dall'altro.

[A1.3]	Orientamento all'uniformità (omogeneità). Essere vicini e identici (uniformità) nella posizione gli uni agli altri.	Rispetto della diversità (orientamento eterogeneo). Sono variamente distanti l'uno dall'altro.
[A1.4]	Orientamento tonale Tentativo di allineare le loro posizioni nell'esistenza l'una all'altra.	Orientamento antitonico. Non tentano di allineare le loro posizioni nell'esistenza l'una con l'altra.
[A1.5]	Orientamento mainstream (autoritarismo) Cercare di raggiungere un punto mainstream sulla propria posizione nell'esistenza.	Orientamento non mainstream (antiautoritarismo) Essere disposti a essere in minoranza sulla propria posizione di esistenza.
[A2]	**La costruzione di relazioni con altre particelle**	
[A2.1]	Orientamento alla relazione Tentativo di andare verso un'altra particella.	Orientamento non relazionale Tentativo di andare nello spazio dove non ci sono altre particelle.
[A2.2]	Orientamento relazionale Avere un legame con altre particelle.	Orientamento non relazionale Non avere legami con altre particelle. (Tagliare i legami).
[A3]	**Libertà di movimento.**	
[A3.1]	[A3.1] Legati dalla forza di attrazione gravitazionale che agisce tra loro e incapaci di muoversi liberamente.	Liberalismo. Possono muoversi liberamente senza alcuna attrazione reciproca.
[A4]	**Autodeterminazione del movimento.**	
[A4.1]	Orientamento interdipendente Dipendenza dall'attrazione reciproca. (Appoggiarsi l'uno all'altro).	Orientamento all'indipendenza (autosufficienza). Agiscono in modo indipendente e autonomo l'uno dall'altro, senza attrazione reciproca.
[A4.2]	Orientati al contrario L'attrazione gravitazionale tra loro non può determinare la loro direzione di marcia in modo indipendente.	Orientamento autonomo Capacità di determinare autonomamente la propria direzione di marcia.
[A5]	**Privacy.**	
[A5.1]	Anti-Privacy Invadere la privacy dell'altro per avvicinarsi e affezionarsi all'altro. (L'impossibilità di avere uno spazio privato).	Rispetto della privacy. Allontanarsi l'uno dall'altro per avere il proprio spazio privato.
[A6]	**[garantire la chiarezza e la razionalità dell'esercizio]**	
[A6.1]	[A6.1] orientamento sfocato Una forza gravitazionale di attrazione reciproca rende ambigua la direzione di marcia.	Orientamento alla chiarezza (anti-vagueness) Essere in grado di mantenere franca e chiara la propria direzione di marcia.
[A6.2]	Orientamento irrazionale La forza di attrazione gravitazionale tra loro, in termini di direzione di marcia, è indivisa.	Orientamento razionale. Essere in grado di rendere ragionevole e divisiva la propria direzione di marcia.
[A7]	**Garantire l'apertura del gruppo**	
[A7.1]	[A7.1] Il gruppo che si forma è chiuso verso l'esterno. (Una tensione superficiale agisce su una popolazione).	Orientamento aperto. Il gruppo che si forma è aperto verso l'esterno. (Non c'è tensione superficiale nel gruppo).
[B]	**Movimento, attività, orientamento alla mobilità.**	
[B1]	**Assicurare l'energia dinamica e la mobilità**	
[B1.1]	[B1.1] L'incapacità di muoversi spontaneamente.	Orientamento dinamico Deve essere in grado di muoversi spontaneamente.
[B1.2]	Orientamento alla fissazione Tentativo di fissarsi nel punto in cui ci si	Orientamento non fissativo (movimento/diffusione)

	trova.	Tentativo di muoversi costantemente senza stabilirsi nel punto in cui ci si trova.
[B1.3]	Orientamento al precedente Cercare di rimanere nell'ambito di ciò che ho fatto finora.	Orientamento alla creatività Cercare di muoversi in un territorio sconosciuto.

Per tornare all'inizio della pagina.

Tabella_8

	bagnato (cioè asciutto)	**secco (in particolare in contrapposizione a secco)**
[A]	**[Orientamento psicologico di prossimità]**	
[A1]	**Identificare e condividere la propria posizione psicologica con gli altri**	
[A1.1]	Collettivismo Riunirsi e cercare di muoversi insieme come un'unità coesa.	Individualismo. Tentare di muoversi in modo indipendente e separato l'uno dall'altro.
[A1.2]	[A1.3] Accalcarsi in un'area ristretta l'uno dall'altro.	Orientamento alla distribuzione ad ampio raggio. Sparpagliati in un'area ampia l'uno dall'altro.
[A1.3]	Orientamento all'uniformità (omogeneità). Cercare di inserirsi l'uno nell'altro in un quadro di riferimento uniforme.	Rispetto della diversità (orientamento all'eterogeneità). Rispettare la diversità dell'altro.
[A1.4]	Orientamento simpatico Tentativo di allineare le azioni intraprese con quelle dell'altro.	Orientamento antisimpatico. Non cercare di allineare le azioni intraprese l'una con l'altra.
[A1.5]	Orientamento mainstream (autoritario) Sulle opinioni che si hanno (già riconosciute)	Orientamento non mainstream (antiautoritario) Essere disposti a essere in minoranza sulle opinioni che si assumono.
[A2]	**Costruire relazioni e rapporti con gli altri**	
[A2.1]	Orientamento alle relazioni Cercare di avere relazioni positive con gli altri.	Non orientato alle relazioni Non cercare di avere troppe relazioni con gli altri.
[A2.2]	Orientamento relazionale Preferenza per le relazioni con altre persone con le quali si è già legati (in relazione).	Orientamento non relazionale. Nessun legame preesistente con gli altri.
[A3]	**Libertà di decidere cosa fare.**	
[A3.1]	[A3.1] Regolamentare il comportamento dell'altro.	Liberalismo Cercare di muoversi liberamente l'uno con l'altro. (Cercare di muoversi liberamente).
[A4]	**Autodeterminazione dell'azione.**	
[A4.1]	Orientamento interdipendente Dipendere l'uno dall'altro. (Appoggiarsi l'uno all'altro).	Orientamento indipendente (autosufficiente). Agire in modo indipendente e autonomo l'uno con l'altro.
[A4.2]	Orientamento al contrario Non prendete le vostre decisioni da soli; lasciate che chi vi circonda prenda le decisioni per voi.	Orientamento all'autonomia Essere in grado di decidere da soli.
[A5]	**Privacy.**	
[A5.1]	Anti-Privacy Non rispettano la privacy dell'altro.	Rispetto della privacy. Rispettare la privacy dell'altro.
[A6]	**Chiarezza e razionalità nell'azione.**	
[A6.1]	[A6.1] orientamento sfocato Le opinioni che assumo non sono dirette e chiare.	Orientamento alla chiarezza (anti-vago) Le opinioni che assumo sono franche e chiare.

[A6.2]	Orientamento irrazionale Incapace di essere emotivamente divisivo e razionale sulle cose.	Orientamento razionale. Agire in modo emotivo e razionale rispetto alle cose.
[A7]	**Garantire l'apertura del gruppo**	
[A7.1]	[A7.1] Preferire l'appartenenza a un gruppo chiuso.	Apertura mentale. [A] Preferenza per un gruppo aperto.
[B]	**Orientamento psicomotorio, all'attività e al movimento.**	
[B1]	**Assicurare energia dinamica e mobilità**	
[B1.1]	[B1.1] Non cercare di muoversi spontaneamente.	Orientamento dinamico Tentare di muoversi spontaneamente.
[B1.2]	Orientamento alla fissazione Tentativo di radicarsi nel territorio o nell'organizzazione in cui ci si trova.	Orientamento alla non fissazione (movimento e diffusione). Tentativo di muoversi costantemente senza stabilirsi nel territorio o nell'organizzazione in cui ci si trova.
[B1.3]	Orientamento al precedente Cercare di rimanere nell'ambito di ciò che ho fatto finora.	Orientato alla creatività Cercare di muoversi in un territorio sconosciuto.

Per tornare all'inizio della pagina.

Tabella_9

Le molecole.	Umido (liquido)	Secche (gassose)
(1) Avvicinarsi.	Mordere. Avvicinarsi.	Lasciare. Per disimpegnarsi.
(2) Connessione.	Continuità. Essere connessi. Aderire.	(Per dissociarsi).
(3) Impianto.	Aderire.	Staccarsi.
(4) Aderire.	Aderirvi.	Essere facile da maneggiare. Essere liscio.
(5) Raccogliere.	Riunire. Densità.	Sparpagliamento. Bassa densità.
(6) Uno.	Essere uniti e fusi.	Essere discreti. Essere indipendenti l'uno dall'altro.
(7) Stessa cosa e amici intimi.	Armonizzare o riconciliare.	Scontrarsi o confrontarsi.
Esempio.	torta di riso appena pestata	Grani di gel di silice, biglie.

Ritorno all'inizio della pagina.

Tabella_10

Le particelle (molecole - altro).	Umido = bagnato.	Dry = secco.
(1) Avvicinarsi.	Avvicinarsi.	Essere indifferente.
(2) Connessione.	Continuità. Essere connessi. Aderire. Condividere.	(Dissociazione).
(3) Impianto.	Aderire. Aderire.	Lasciare con facilità. Per disimpegnarsi. Per essere rimosso. Essere rimosso. Essere rimosso.
(4) A cui aggrapparsi.	Per aggrapparsi.	Essere facile da maneggiare. Essere liscio.
(5) Assemblare.	Raccogliere. Densità.	Dispersione. Bassa densità.
(6) Uno.	Unire e integrare. Collaborare.	Essere discreti. Essere indipendenti l'uno dall'altro.
(7) Stessa cosa e amici intimi.	Armonizzare o riconciliare.	Essere dissonanti. Scontrarsi o entrare in conflitto.

Oggetti.	torta di riso appena pestata	Grani di gel di silice
essere umano	Un bambino e una madre. Amanti.	Passeggeri di un treno che si trovano per caso sullo stesso treno.

Tornare all'inizio della pagina.

Tabella_11

	bagnato (cioè asciutto)	asciutto (in particolare in contrapposizione a secco)
[A]	[Orientamento psicologico di prossimità]	
[A1]	Identificare e condividere la propria posizione psicologica con gli altri	
A1.1]	collettivismo Riunirsi e cercare di muoversi insieme come un'unità coesa.	Individualismo. Tentativo di muoversi in modo indipendente e separato l'uno dall'altro.
[A1.2]	Orientamento all'affollamento Affollarsi in un'area ristretta.	Orientamento alla distribuzione ad ampio raggio Sparpagliati in un'area ampia l'uno dall'altro.
[A1.3]	Orientamento all'uniformità (omogeneità) Cercare di inserirsi l'uno nell'altro in un quadro di riferimento uniforme.	Rispetto della diversità (orientamento all'eterogeneità). Rispettare la diversità dell'altro.
[A1.4]	Orientamento simpatico Tentativo di allineare le azioni intraprese con quelle dell'altro.	Orientamento antisimpatico. Non cercano di allinearsi l'un l'altro nelle azioni che intraprendono.
A1.5]	Orientamento mainstream (autoritarismo) Sulle opinioni che si hanno (già riconosciute)	Orientamento non mainstream (antiautoritario) Essere disposti a essere in minoranza sulle opinioni che si assumono.
[A2]	Costruire relazioni e rapporti con gli altri	
A2.1]	Orientamento alle relazioni Cercare di avere rapporti positivi con gli altri.	Non orientato alle relazioni Non cercare di avere troppi rapporti con gli altri.
A2.2]	Orientamento relazionale Preferenza per le relazioni con altre persone con le quali si è già legati (in relazione).	Orientamento non relazionale. Nessun legame preesistente con gli altri.
[A3]	Libertà di decidere cosa fare.	
A3.1]	principio normativo Regolare il comportamento dell'altro.	Liberalismo Cercare di muoversi liberamente l'uno con l'altro. (Cercare di muoversi liberamente).
[A4]	Autodeterminazione dell'azione.	
A4.1]	Orientamento interdipendente Dipendere l'uno dall'altro. (Appoggiarsi l'uno all'altro).	Orientamento indipendente (autosufficiente). Agire in modo indipendente e autonomo l'uno con l'altro.
[A4.2]	orientato in altro modo Non prendete le vostre decisioni da soli; lasciate che chi vi circonda prenda le decisioni per voi.	Orientato all'autonomia Essere in grado di decidere da soli.
[A5]	Privacy.	
A5.1]	Anti-Privacy Non rispettano la privacy dell'altro.	Rispetto della privacy. Rispettare la privacy dell'altro.
[A6]	Chiarezza e razionalità nell'azione.	
A6.1]	Orientato all'ambiguità Le opinioni che assumo non sono dirette e	Orientato alla chiarezza (anti-vago) Sono franco e chiaro nelle opinioni che

	chiare.	assumo.
[A6.2]	Orientamento irrazionale Incapace di essere emotivamente divisivo e razionale sulle cose.	Orientamento razionale. Essere emotivamente separati dalle cose e agire razionalmente.
[A7]	Garantire l'apertura del gruppo	
A7.1]	Orientamento chiuso Preferisce stare in un gruppo chiuso.	Apertura mentale. [A] Preferisce stare in un gruppo aperto.
[B]	Orientamento psicomotorio, all'attività e al movimento.	
[B1]	Assicurare energia dinamica e mobilità	
B1.1]	Orientamento statico Non cercare di muoversi spontaneamente.	Orientamento dinamico Tentare di muoversi spontaneamente.
[B1.2]	Orientamento alla fissazione Tentativo di radicarsi nel territorio o nell'organizzazione in cui ci si trova.	Orientamento alla non fissazione (movimento e diffusione). Tentativo di muoversi costantemente senza stabilirsi nel territorio o nell'organizzazione in cui ci si trova.
B1.3]	Orientamento al precedente Cercare di rimanere nell'ambito di ciò che ho fatto finora.	Orientamento alla creatività Cercare di muoversi in un territorio sconosciuto.

Per tornare all'inizio della pagina.

Tabella_12

	bagnato (cioè asciutto)	secco (in particolare in contrapposizione a secco)
[A]	[Orientamento psicologico di prossimità]	
[A1]	Identificare e condividere la propria posizione psicologica con gli altri	
A1.1]	collettivismo Riunirsi e cercare di muoversi insieme come un'unità coesa.	Individualismo. Tentativo di muoversi in modo indipendente e separato l'uno dall'altro.
[A1.2]	Orientamento all'affollamento Affollarsi in un'area ristretta.	Orientamento alla distribuzione ad ampio raggio Sparpagliati in un'area ampia l'uno dall'altro.
[A1.3]	Orientamento all'uniformità (omogeneità) Cercare di inserirsi l'uno nell'altro in un quadro di riferimento uniforme.	Rispetto della diversità (orientamento all'eterogeneità). Rispettare la diversità dell'altro.
[A1.4]	Orientamento simpatico Tentativo di allineare le azioni intraprese con quelle dell'altro.	Orientamento antisimpatico. Non cercano di allinearsi l'un l'altro nelle azioni che intraprendono.
A1.5]	Orientamento mainstream (autoritarismo) Sulle opinioni che si hanno (già riconosciute)	Orientamento non mainstream (antiautoritario) Essere disposti a essere in minoranza sulle opinioni che si assumono.
[A2]	Costruire relazioni e rapporti con gli altri	
A2.1]	Orientamento alle relazioni Cercare di avere rapporti positivi con gli altri.	Non orientato alle relazioni Non cercare di avere troppi rapporti con gli altri.
A2.2]	Orientamento relazionale Preferenza per le relazioni con altre persone con le quali si è già legati (in relazione).	Orientamento non relazionale. Nessun legame preesistente con gli altri.
[A3]	Libertà di decidere cosa fare.	
A3.1]	principio normativo Regolare il comportamento dell'altro.	Liberalismo Cercare di muoversi liberamente l'uno con

		l'altro. (Cercare di muoversi liberamente).
[A4]	Autodeterminazione dell'azione.	
A4.1]	Orientamento interdipendente Dipendere l'uno dall'altro. (Appoggiarsi l'uno all'altro).	Orientamento indipendente (autosufficiente). Agire in modo indipendente e autonomo l'uno con l'altro.
[A4.2]	orientato in altro modo Non prendete le vostre decisioni da soli; lasciate che chi vi circonda prenda le decisioni per voi.	Orientato all'autonomia Essere in grado di decidere da soli.
[A5]	Privacy.	
A5.1]	Anti-Privacy Non rispettano la privacy dell'altro.	Rispetto della privacy. Rispettare la privacy dell'altro.
[A6]	Chiarezza e razionalità nell'azione.	
A6.1]	Orientato all'ambiguità Le opinioni che assumo non sono dirette e chiare.	Orientato alla chiarezza (anti-vago) Sono franco e chiaro nelle opinioni che assumo.
[A6.2]	Orientamento irrazionale Incapace di essere emotivamente divisivo e razionale sulle cose.	Orientamento razionale. Essere emotivamente separati dalle cose e agire razionalmente.
[A7]	Garantire l'apertura del gruppo	
A7.1]	Orientamento chiuso Preferisce stare in un gruppo chiuso.	Apertura mentale. [A] Preferisce stare in un gruppo aperto.
[B]	Orientamento psicomotorio, all'attività e al movimento.	
[B1]	Assicurare energia dinamica e mobilità	
B1.1]	Orientamento statico Non cercare di muoversi spontaneamente.	Orientamento dinamico Tentare di muoversi spontaneamente.
[B1.2]	Orientamento alla fissazione Tentativo di radicarsi nel territorio o nell'organizzazione in cui ci si trova.	Orientamento alla non fissazione (movimento e diffusione). Tentativo di muoversi costantemente senza stabilirsi nel territorio o nell'organizzazione in cui ci si trova.
B1.3]	Orientamento al precedente Cercare di rimanere nell'ambito di ciò che ho fatto finora.	Orientamento alla creatività Cercare di muoversi in un territorio sconosciuto.

Per tornare all'inizio della pagina.

Tabella_13

A1.1	Secco = individualismo	Umido = Collettivismo
Definizione.	Tentativo di muoversi separatamente, uno per uno, da soli e individualmente.	Tentativo di muoversi insieme e all'unisono.
N. 1	Esempio↓]	Esempio.
1	Preferisce agire da solo/da sola.	Preferenza per l'azione in gruppo/collettiva.
2	Preferenza per la separazione e l'indipendenza dagli altri.	Preferenza per l'unità e l'integrazione con gli altri.
3	Mettere al primo posto i propri interessi personali.	Gli interessi del gruppo a cui si appartiene (piuttosto che i propri interessi personali).
4	Preferisce percorrere un cammino diverso, da solo e separato dagli altri.	Non preferisco camminare da solo e separato dagli altri.

Tornare all'inizio della pagina.

Tabella_14

A1.2	Secco = orientamento alla dispersione di un'ampia area	Umido = orientamento denso
Definizione.	Essere sparsi in un'ampia area.	Affollarsi in un'area ristretta.
No.	Esempio↓]	Esempio.
1	Tentativo di disperdersi in uno spazio ampio.	Tentativo di rimanere densi in uno spazio piccolo.
2	Preferisce stare in una stanza privata, uno alla volta.	Preferisce stare in una stanza grande con molte persone.
3	Essere obiettivi nella visione delle cose.	Non essere obiettivi.
4	Ha una visione ampia delle cose.	Io ho una visione ristretta delle cose.

Tornare all'inizio della pagina.

Tabella_15

A1.3	Secco = Rispetto della diversità (orientamento all'eterogeneità)	Bagnato = orientamento all'uniformità (omogeneità)
Definizione.	Rispettare la diversità dell'altro.	Cercare di inquadrare l'altro in modo uniforme.
N. 1.	Esempio↓]	Esempio.
1	Non cercate di stare fianco a fianco.	Non cercate di stare fianco a fianco con gli altri intorno a voi.
2	Sono tollerante nei confronti di chi ha un'opinione diversa dalla mia.	Sono intollerante nei confronti di chi ha opinioni diverse dalle mie.
3	Riconoscere la diversità delle persone.	Cercare di inserire le persone in un quadro di riferimento uniforme.

Tornare all'inizio della pagina.

Tabella_16

A1.4	Secco = orientamento anti-sintonia	Umido = orientamento alla sintonia
Definizione.	Non cercare di far coincidere le azioni con le altre.	Cercare di far coincidere le proprie azioni con quelle dell'altro.
No.	Esempio↓]	Esempio.
1	Cercare di fare le cose in modo diverso da tutti gli altri.	Cercare di fare le stesse cose di chi ci circonda.
2	Non piace imitare gli altri.	Preferisco imitare gli altri.
3	Cercare di essere unici.	Cercare di essere unici.

Per tornare alla pagina superiore.

Tabella_17

A1.5	Secco = orientato al non mainstream (antiautoritario)	Umido = orientato al mainstream (autoritario)
Definizione.	Essere d'accordo con il fatto di non essere mainstream nelle opinioni che si assumono.	Sulle opinioni che si assumono (ciò che è già accettato).
N. 1.	Esempio↓]	Esempio.
1	Essere un membro di un gruppo minoritario e non avere problemi.	Cercare di essere un membro della corrente principale.
2		
3	Non essere attaccati alle marche.	Quando si acquistano prodotti, attenersi alla marca.

Tornare all'inizio della pagina.

Tabella_18

A2.1	Secco = orientato alla non relazione e alla disconnessione	Umido = orientato alla relazione e alla connessione
Definizione.	Non cercare di avere troppe relazioni con gli altri. (Cercare di tagliare le relazioni).	Cercare attivamente di avere relazioni con gli altri, di connettersi con loro.
N. 1.	Esempio↓]	Esempio.
1	Non mi piace il contatto con gli altri.	Preferire il contatto con gli altri.
2	Non si preoccupa particolarmente di fare una buona impressione sugli altri.	Si preoccupa sempre di fare una buona impressione sugli altri.
3	Distante nel modo di socializzare.	Intimo nel modo di socializzare.
4	Riluttanza a rivelare la propria interiorità agli altri.	Riluttanza a rivelare la propria interiorità agli altri.

Tornare all'inizio della pagina.

Tabella_19

A2.2	Secco = non orientato alle relazioni	Umido = orientato al nepotismo
Definizione.	Non avere relazioni preesistenti con altri, indipendentemente dal fatto che abbiano o meno legami esistenti con altri.	La preferenza va data alle relazioni con altri con cui si ha un legame esistente (nexus).
No.	Esempio↓]	Esempio.
1	Non dare importanza al nepotismo (legami) nelle relazioni.	Rispettare i nexus (legami) nelle relazioni.
2	Non gradire una relazione genitore-sussidiario.	Preferire un rapporto genitore-sussidiario con le persone.

Ritorno alla pagina superiore.

Tabella_20

A3.1	Secco = Liberalismo	Umido = Regolamentarismo
Definizione.	Cercare di muoversi liberamente gli uni con gli altri. (Cercare di muoversi liberamente).	Regolare la condotta dell'altro.
No.	Esempio↓]	Esempio.
1	Preferire che la propria libertà d'azione non sia regolata.	Preferire che la propria libertà d'azione sia regolata.
2	Permettere all'altro di agire liberamente.	Tenere sotto controllo le azioni dell'altro. (Tirarsi giù a vicenda).
3	Non amano essere legati l'uno all'altro.	Preferiscono essere legati l'uno all'altro.
4	Permettere un errore.	Non permettere che una persona di un gruppo si allontani.
5	Solo la persona che ha commesso l'errore deve risponderne.	Anche se la colpa è di una sola persona, la responsabilità è di tutte le persone che la circondano.

Torna all'inizio della pagina.

Tabella_21

A4.1	Secco = orientamento all'indipendenza e all'autosufficienza	Umido = Orientamento interdipendente
Definizione.	Agire in modo indipendente e autonomo l'uno dall'altro.	Essere dipendenti l'uno dall'altro. (Appoggiarsi l'uno all'altro).
No.	Esempio↓]	Esempio.

1	Preferiscono essere indipendenti l'uno dall'altro.	Preferiscono appoggiarsi l'uno all'altro nell'interazione sociale.
2	Mentalità indipendente.	Forte spirito di richiesta.
3	Avversione al vizio.	Cercano di viziarsi a vicenda.
4	Avversione alla creazione di fazioni.	Il desiderio di creare fazioni.

Per tornare alla pagina superiore.

Tabella_22

A4.2	Secco = Orientamento autonomo	Bagnato = orientamento diverso
Definizione.	Essere in grado di prendere le proprie decisioni da soli.	Non sono in grado di prendere le proprie decisioni da soli, ma lasciano che siano gli altri a decidere per loro.
No.	Esempio↓]	Esempio.
1	Avere una propria opinione.	
2	Non lasciatevi influenzare dalle mode che vi circondano. (Non lasciatevi influenzare dalle mode che vi circondano.	Non lasciatevi influenzare dalle mode che vi circondano.
3	Essere in grado di decidere da soli il proprio futuro percorso professionale.	Non essere in grado di decidere da soli il proprio percorso futuro. (Essere influenzati dalle persone che ci circondano).

Per tornare all'inizio della pagina.

Tabella_23

A5.1	Secco = Rispetto della privacy	Bagnato = Anti-Privacy
Definizione.	Rispettare la privacy dell'altro.	Non rispettare la privacy dell'altro.
No.	Esempio↓]	Esempio.
1	Non interferiscono nella privacy degli altri.	Disposto a interferire nella privacy altrui.
2	Non amano controllarsi a vicenda.	Preferiscono tenersi d'occhio a vicenda.
3	Non amano spettegolare sugli altri.	Preferiscono spettegolare sugli altri.
4	Preferiscono non fare soffiate alle autorità.	Preferisco fare una soffiata alle autorità.
5	Non mi interessa come appaio agli altri.	Mi interessa come vengo visto dagli altri.
6	Non mi piace truccarmi.	Preferisco truccarmi.

Per tornare all'inizio della pagina.

Tabella_24

A6.1	Secco = orientamento anti-ambiguo (chiaro)	Bagnato = Orientamento all'ambiguità
Definizione.	Le opinioni che assumo sono franche e chiare.	La mia opinione non è chiara e diretta.
No.	Esempio↓]	Esempio.
1	Essere diretti nel modo in cui si dicono le cose.	Non siate farraginosi ed eufemistici.
2	Cercare di chiarire le cose in bianco e nero.	Cercare di mantenere le cose ambigue.
3	Cercare di essere chiari sul proprio percorso futuro.	Cercare di rimanere vaghi.

Per tornare all'inizio della pagina.

Tabella_25

A.6.2	Secco = Orientamento razionale	Bagnato = Orientamento irrazionale
Definizione.	Essere emotivamente divisi e agire razionalmente sulle cose.	Incapacità di essere emotivamente distaccati dalle cose e di agire razionalmente.
No.	Esempio↓]	Esempio.
1	L'idea è razionale.	Deve essere irrazionale.
2	L'idea è scientifica.	È non-scientifica.
3	Non credere nella religione.	Credere nella religione.

Tornare all'inizio della pagina.

Tabella_26

A7.1	Secco = Orientamento aperto	Umido = Orientamento alla chiusura
Definizione.	Preferenza per un gruppo aperto.	Preferenza per un gruppo chiuso.
N. 1.	Esempio ↓]	Esempio.
1	Preferenza per le relazioni aperte.	Preferenza per le relazioni chiuse.
2	Non fissatevi sulla distinzione tra interno ed esterno.	Essere particolari nella distinzione tra l'interno e l'esterno della cerchia di amici e conoscenti di una persona.
3	Si interessano a cose esterne al loro gruppo.	Si interessano solo alle cose all'interno del gruppo a cui appartengono.
4	Accettano le persone al di fuori della propria cerchia di amici.	Escludono le persone che non fanno parte del proprio gruppo per associazione.

Per tornare all'inizio della pagina.

Tabella_27

B1.1	Secco = orientamento dinamico	Bagnato = orientamento statico
Definizione.	Cercare di muoversi molto.	Non cercare di muoversi.
No.	Esempio↓]	Esempio.
1	Funziona velocemente.	Movimento lento.
2	Il tempo delle decisioni sulle cose è veloce.	Il tempo è lento.
3	L'azione è positiva.	L'azione è passiva.

Ritorno alla pagina superiore.

Tabella_28

B1.2	Secco = orientato alla non fusione (movimento e diffusione)	Umido = orientato alla fissazione
Definizione.	Cercare di muoversi costantemente senza fissarsi nel territorio o nell'organizzazione in cui ci si trova.	Tentativo di rimanere nella terra o nell'organizzazione in cui ci si trova.
No.	Esempio↓]	Esempio.
1	Costantemente in movimento. Una vita in movimento. Vita nomade. Prediligere i luoghi.	Stabilizzarsi in un luogo. Vita sedentaria. Vita contadina. Preferiscono questi ultimi.
2	Preferiscono che il personale sia in movimento.	Preferire che il personale sia stagnante.
3	Preferenza per i rapporti contrattuali a breve termine.	Preferenza per la creazione di rapporti commerciali a lungo termine.
4	Cercare sempre di diffondersi in nuovi campi.	Cercare sempre di rimanere nel

		campo in cui si è stati.

Per tornare all'inizio della pagina.

Tabella_29

B1.3	Secco = orientamento creativo	Bagnato = orientamento al precedente
Definizione.	Cerca di andare in un territorio sconosciuto dove nessuno è mai andato prima.	Cerca di rimanere nel territorio in cui è stato.
No.	Esempio↓]	Esempio.
1	Cercare criteri di azione in idee nuove e originali.	Cercare il criterio d'azione nelle consuetudini e nei precedenti esistenti.
2	Osiamo fare cose che non sono mai state fatte prima.	Cerchiamo di fare solo ciò che è stato fatto prima.
3	Preferiamo cambiare lo status quo.	Preferiamo seguire lo status quo così com'è.

Per tornare all'inizio della pagina.

Tabella_30

Prospettiva di analisi	Schema operativo W	Schema operativo D
(1) Avvicinarsi.	Mordere. Avvicinarsi.	Per allontanarsi. Disimpegno.
(2) Connessione.	Continuità. Essere connessi. Aderire.	(Per dissociarsi).
(3) Impianto.	Attaccarsi. Aderire.	Da staccare.
(4) Aggrapparsi.	Aggrapparsi. Aderente.	Separare.
(5) Assemblare.	Riunire. Densità.	Dispersione. Bassa densità.
(6) Uno.	Unire e fondere. Essere uno.	Essere discreto. Essere indipendenti l'uno dall'altro.
(7) Lo stesso.	Essere lo stesso.	Essere diversi. Essere su un percorso diverso.
(8) Velocità	Essere lenti.	Essere veloce.
Esempio.	Movimento molecolare liquido. Torte di riso appena fatte.	Movimento molecolare gassoso. Grani di gel di silice, biglie.

Ritorno all'inizio della pagina.

Tabella_31

Molecole liquide (bagnate) = Modello di movimento W	Molecole di gas (secche) = Modello di movimento D
collettivismo	individualismo
restrizionismo	liberismo
Anti-Privacy	Rispetto della privacy
I…	I…

Torna all'inizio della pagina.

Tabella_32

	Umido (liquido)	**Secco (gas)**
[A]	**[Orientato alla prossimità]**	
[A1]	**Identificare e condividere la posizione con altre particelle**	
[A1.1]	Collettivismo Riunirsi e cercare di muoversi insieme come	Individualismo. Tentativo di muoversi in modo indipendente

	un'unità coesa.	e separato senza avvicinarsi l'uno all'altro.
[A1.2]	Orientamento all'affollamento Affollarsi in un'area ristretta.	Orientamento alla distribuzione ad ampio raggio Sparpagliati in un'area ampia l'uno dall'altro.
[A1.3]	Orientamento all'uniformità (omogeneità). Essere vicini e identici (uniformità) nella posizione gli uni agli altri.	Rispetto della diversità (orientamento eterogeneo). Sono variamente distanti l'uno dall'altro.
[A1.4]	Orientamento tonale Tentativo di allineare le loro posizioni nell'esistenza l'una all'altra.	Orientamento antitonico. Non tentano di allineare le loro posizioni nell'esistenza l'una con l'altra.
[A1.5]	Orientamento mainstream (autoritarismo) Cercare di raggiungere un punto mainstream sulla propria posizione nell'esistenza.	Orientamento non mainstream (antiautoritarismo) Essere disposti a essere in minoranza sulla propria posizione di esistenza.
[A2]	**La costruzione di relazioni con altre particelle**	
[A2.1]	Orientamento alla relazione Tentativo di andare verso un'altra particella.	Orientamento non relazionale Tentativo di andare nello spazio dove non ci sono altre particelle.
[A2.2]	Orientamento relazionale Avere un legame con altre particelle.	Orientamento non relazionale Non avere legami con altre particelle. (Tagliare i legami).
[A3]	**Libertà di movimento.**	
[A3.1]	[A3.1] Legati dalla forza di attrazione gravitazionale che agisce tra loro e incapaci di muoversi liberamente.	Liberalismo. Possono muoversi liberamente senza alcuna attrazione reciproca.
[A4]	**Autodeterminazione del movimento.**	
[A4.1]	Orientamento interdipendente Dipendenza dall'attrazione reciproca. (Appoggiarsi l'uno all'altro).	Orientamento all'indipendenza (autosufficienza). Agiscono in modo indipendente e autonomo l'uno dall'altro, senza attrazione reciproca.
[A4.2]	Orientati al contrario L'attrazione gravitazionale tra loro non può determinare la loro direzione di marcia in modo indipendente.	Orientamento autonomo Capacità di determinare autonomamente la propria direzione di marcia.
[A5]	**Privacy.**	
[A5.1]	Anti-Privacy Invadere la privacy dell'altro per avvicinarsi e affezionarsi all'altro. (L'impossibilità di avere uno spazio privato con l'altro).	Rispetto della privacy. Allontanarsi l'uno dall'altro per avere il proprio spazio privato.
[A6]	**[garantire la chiarezza e la razionalità dell'esercizio]**	
[A6.1]	[A6.1] orientamento sfocato Una forza gravitazionale di attrazione reciproca rende ambigua la direzione di marcia.	Orientamento alla chiarezza (anti-vagueness) Essere in grado di mantenere franca e chiara la propria direzione di marcia.
[A6.2]	Orientamento irrazionale La forza di attrazione gravitazionale tra loro, in termini di direzione di marcia, è indivisa.	Orientamento razionale. Essere in grado di rendere ragionevole e divisiva la propria direzione di marcia.
[A7]	**Garantire l'apertura del gruppo**	
[A7.1]	[A7.1] Il gruppo che si forma è chiuso verso l'esterno. (Tensione superficiale in azione).	Orientamento aperto. Il gruppo che si forma è aperto verso l'esterno. (Nessuna tensione superficiale).
[B]	**Movimento, attività, orientamento alla mobilità.**	
[B1]	**Assicurare l'energia dinamica e la mobilità**	
[B1.1]	[B1.1]	Orientamento dinamico

	L’incapacità di muoversi spontaneamente.	Deve essere in grado di muoversi spontaneamente.
[B1.2]	Orientamento alla fissazione Tentativo di fissarsi nel punto in cui ci si trova.	Orientamento non fissativo (movimento/diffusione) Tentativo di muoversi costantemente senza stabilirsi nel punto in cui ci si trova.
[B1.3]	Orientamento al precedente Cercare di rimanere nell’ambito di ciò che ho fatto finora.	Orientamento alla creatività Cercare di muoversi in un territorio sconosciuto.

Per tornare all’inizio della pagina.

Tabella_33

	bagnato (cioè asciutto)	secco (in particolare in contrapposizione a secco)
[A]	**[Orientamento psicologico di prossimità]**	
[A1]	**Identificare e condividere la propria posizione psicologica con gli altri**	
[A1.1]	Collettivismo Riunirsi e cercare di muoversi insieme come un’unità coesa.	Individualismo. Tentare di muoversi in modo indipendente e separato l’uno dall’altro.
[A1.2]	[A1.3] Accalcarsi in un’area ristretta l’uno dall’altro.	Orientamento alla distribuzione ad ampio raggio. Sparpagliati in un’area ampia l’uno dall’altro.
[A1.3]	Orientamento all’uniformità (omogeneità). Cercare di inserirsi l’uno nell’altro in un quadro di riferimento uniforme.	Rispetto della diversità (orientamento all’eterogeneità). Rispettare la diversità dell’altro.
[A1.4]	Orientamento simpatico Tentativo di allineare le azioni intraprese con quelle dell’altro.	Orientamento antisimpatico. Non cercare di allineare le azioni intraprese l’una con l’altra.
[A1.5]	Orientamento mainstream (autoritario) Sulle opinioni che si hanno (già riconosciute)	Orientamento non mainstream (antiautoritario) Essere disposti a essere in minoranza sulle opinioni che si assumono.
[A2]	**Costruire relazioni e rapporti con gli altri**	
[A2.1]	Orientamento alle relazioni Cercare di avere relazioni positive con gli altri.	Non orientato alle relazioni Non cercare di avere troppe relazioni con gli altri.
[A2.2]	Orientamento relazionale Preferenza per le relazioni con altre persone con le quali si è già legati (in relazione).	Orientamento non relazionale. Nessun legame preesistente con gli altri.
[A3]	**Libertà di decidere cosa fare.**	
[A3.1]	[A3.1] Regolamentare il comportamento dell’altro.	Liberalismo Cercare di muoversi liberamente l’uno con l’altro. (Cercare di muoversi liberamente).
[A4]	**Autodeterminazione dell’azione.**	
[A4.1]	Orientamento interdipendente Dipendere l’uno dall’altro. (Appoggiarsi l’uno all’altro).	Orientamento indipendente (autosufficiente). Agire in modo indipendente e autonomo l’uno con l’altro.
[A4.2]	Orientamento al contrario Non prendete le vostre decisioni da soli; lasciate che chi vi circonda prenda le decisioni per voi.	Orientamento all’autonomia Essere in grado di decidere da soli.
[A5]	**Privacy.**	
[A5.1]	Anti-Privacy Non rispettano la privacy dell’altro.	Rispetto della privacy. Rispettare la privacy dell’altro.

[A6]	**Chiarezza e razionalità nell'azione.**	
[A6.1]	[A6.1] orientamento sfocato Le opinioni che assumo non sono dirette e chiare.	Orientamento alla chiarezza (anti-vago) Le opinioni che assumo sono franche e chiare.
[A6.2]	Orientamento irrazionale Incapace di essere emotivamente divisivo e razionale sulle cose.	Orientamento razionale. Agire in modo emotivo e razionale rispetto alle cose.
[A7]	**Garantire l'apertura del gruppo**	
[A7.1]	[A7.1] Preferire l'appartenenza a un gruppo chiuso.	Apertura mentale. [A] Preferenza per un gruppo aperto.
[B]	**Orientamento psicomotorio, all'attività e al movimento.**	
[B1]	**Assicurare energia dinamica e mobilità**	
[B1.1]	[B1.1] Non cercare di muoversi spontaneamente.	Orientamento dinamico Tentare di muoversi spontaneamente.
[B1.2]	Orientamento alla fissazione Tentativo di radicarsi nel territorio o nell'organizzazione in cui ci si trova.	Orientamento alla non fissazione (movimento e diffusione). Tentativo di muoversi costantemente senza stabilirsi nel territorio o nell'organizzazione in cui ci si trova.
[B1.3]	Orientamento al precedente Cercare di rimanere nell'ambito di ciò che ho fatto finora.	Orientato alla creatività Cercare di muoversi in un territorio sconosciuto.

Per tornare all'inizio della pagina.

Tabella_34

	bagnato (cioè asciutto)		secco (in particolare in contrapposizione a secco)	
[A]	[Orientamento psicologico di prossimità]			
[A1]	Identificare e condividere la propria posizione psicologica con gli altri			
A1.1]	collettivismo Riunirsi e cercare di muoversi insieme come un'unità coesa.		Individualismo. Cercare di lavorare in modo indipendente e separato, uno per uno, con gli altri.	
	Essere rassicurati dal fatto che ci sono molte persone in un gruppo e poter essere ottimisti.	×Non sono in grado di andare separatamente e hanno un forte senso di costrizione.	Poter prendere strade separate a propria scelta e avere un senso di libertà.	×Essere solitari.
A1.2]	Orientamento all'affollamento Affollamento in un'area ristretta.		Orientamento alla distribuzione in un'area ampia Essere sparsi in un'area ampia gli uni con gli altri.	
	Avere un senso di stretta unità con le persone che ci circondano.	×Sento che il mio posto è troppo piccolo e mi sento soffocare.	Essere in grado di utilizzare un ampio spazio e agire in modo rilassato.	×Mi sento solo con poche persone intorno a me.
A1.3]	Orientamento all'uniformità (omogeneità) Cercare di inserirsi in un quadro di riferimento uniforme.		Rispetto della diversità (orientamento all'eterogeneità). Rispettare la diversità degli altri.	
	Possiamo avere un senso di unità e sicurezza di essere tutti uguali. È facile assumere il controllo del gruppo.	×Mancanza di individualità ×Si tende a escludere le persone di talento che sono diverse.	Possiamo sviluppare la nostra individualità, che è diversa e adatta a noi.	×È difficile prendere il controllo perché le idee di tutti sono diverse.
A1.4]	Orientato alla sincronizzazione Tentativo di allineare le azioni intraprese		Orientamento antisimpatico. Non cercare di allineare le azioni dell'altro.	

	tra loro.			
	Non mi sento escluso e mi sento al sicuro.	×È problematico adeguare il proprio comportamento a quello di chi ci circonda. ×È fastidioso conformarsi agli altri.	Non ho bisogno di adattare il mio comportamento a chi mi circonda e sono felice.	×Sentirsi frustrati perché si è lasciati indietro.
A1.5]	Autoritarismo Riguardo alle opinioni che lei ha (già riconosciute).		Antiautoritarismo. Essere disposti a essere in minoranza sulle opinioni che si hanno.	
	Seguire le orme delle figure autoritarie garantisce la sicurezza personale e permette di navigare con successo nel mondo.	×La tendenza a seguire ciecamente qualcuno che si ritiene superiore e la mancanza di senso di ribellione.	Avrete il coraggio di esprimere chiaramente le vostre opinioni, senza essere frenati dall'autorità.	
[A2]	Costruire relazioni e rapporti con gli altri			
A2.1]	Orientamento alle relazioni Cercare di avere relazioni positive con gli altri.		Non orientato alle relazioni Non cercare di avere troppe relazioni con gli altri.	
	È più probabile ottenere aiuto e informazioni da persone con cui si ha una relazione.	×Essere ostacolati da relazioni problematiche. ×Diventare più vulnerabili a essere ignorati o a interrompere le relazioni.	Essere liberi da relazioni problematiche	×Essere meno propensi a chiedere aiuto agli altri e a ricevere informazioni dagli altri.
A2.2]	Orientamento relazionale Preferenza per le relazioni con altre persone con le quali si è già legati (in relazione).		Orientamento non relazionale. Non dovrebbe essere necessario avere una relazione preesistente con gli altri.	
	Se si ha un rapporto con una persona, questa sarà più accomodante e la vita sarà più facile.	×Se non si ha un rapporto di parentela, non si potrà condurre una vita soddisfacente.	Se non si è parenti di una persona, si può comunicare direttamente con le persone che occupano posizioni elevate nella società e si ha una buona comunicazione sociale.	×È faticoso perché tutto tende a essere deciso da una feroce libera concorrenza.
[A3]	Libertà di decidere cosa fare.			
A3.1]	principio regolatore Regolare il comportamento degli altri.		Liberalismo Cercare di muoversi liberamente gli uni con gli altri. (Muoversi liberamente).	
	Le azioni intraprese dalle persone saranno disciplinate e ordinate.	×Non c'è libertà d'azione.	È piacevole poter andare nella direzione che si vuole quando si vuole.	×Le persone agiranno come vogliono e saranno egoiste.
[A4]	Autodeterminazione dell'azione.			
A4.1]	Orientamento interdipendente Dipendere l'uno dall'altro. (Appoggiarsi l'uno all'altro).		Orientamento indipendente (autosufficiente). Agire in modo indipendente e autosufficiente gli uni con gli altri.	
	Si può raggiungere un caloroso spirito di aiuto reciproco e un	×Avere una personalità viziata che cerca di	Essere in grado di vivere con forza da soli senza l'aiuto degli altri.	×È difficile chiedere aiuto

	benessere appagante e le persone possono vivere in pace.	aggrapparsi facilmente agli altri.		agli altri quando se ne ha bisogno.
A4.2]	Orientamento interpersonale Non prendete le vostre decisioni da soli, ma lasciate che chi vi circonda prenda le decisioni per voi.		Orientamento all'autonomia Dovete essere in grado di prendere le vostre decisioni da soli.	
	Non dovete assumervi la responsabilità delle vostre azioni nel prendere decisioni da soli.	×Non avete un'opinione propria e vi fate influenzare da ciò che dicono gli altri.	Essere in grado di avere un'idea propria e solida.	×Non è necessario assumersi da soli la responsabilità delle proprie azioni.
[A5]	Privacy.			
A5.1]	Anti-Privacy Non rispettano la privacy dell'altro.		Rispetto della privacy. Rispettare la privacy degli altri.	
	Avrete una migliore comprensione dei problemi degli altri.	×Non c'è riposo per l'anima sotto costante sorveglianza.	Non c'è riposo per l'anima sotto costante sorveglianza.	×Sarete troppo protetti dagli altri.
[A6]	Chiarezza e razionalità nell'azione.			
A6.1]	Orientato all'ambiguità Le opinioni che assumo non sono franche e chiare.		Orientamento anti-ambiguità Sono franco e chiaro nelle mie opinioni.	
	È difficile assumersi la responsabilità delle proprie azioni e si è a proprio agio con esse.	×È difficile capire cosa si pensa e non si vede la direzione delle proprie azioni.		×È difficile assumersi la responsabilità delle proprie azioni.
A6.2]	Orientamento irrazionale Incapacità di essere emotivamente divisivi e razionali sulle cose.		Orientamento razionale. Essere emotivamente distaccati dalle cose e agire razionalmente.	
	Fedeltà.		Le azioni intraprese sono ragionevoli.	×Tendete a pensare che la scienza sia una panacea.
[A7]	Garantire l'apertura del gruppo			
A7.1]	Orientamento chiuso Il gruppo che si forma è chiuso al mondo esterno.		Orientamento aperto. Il gruppo che si forma è aperto al mondo esterno.	
	C'è un forte senso di unità nella cerchia interna del gruppo.	×L'atmosfera del gruppo è soffocante, senza alcun senso di apertura.	L'atmosfera del gruppo è aperta e luminosa.	×L'atmosfera del gruppo è aperta e allegra.
[B]	Psicomotricità, attività e orientamento al movimento			
[B1]	Assicurare energia dinamica e mobilità			
B1.1]	Orientamento statico Non cercare di muoversi spontaneamente.		Orientamento dinamico Cercare di muoversi spontaneamente.	
	Se si è soddisfatti dello status quo, si può vivere una vita confortevole per molto tempo.	×L'atmosfera del luogo è stagnante e priva di cambiamenti.	L'atmosfera è fluida e varia.	×Non sono sicuro di quello che succederà dopo.
B1.2]	Orientamento alla fissazione		Orientamento alla non fissazione (movimento e	

	Tentativo di radicarsi nel territorio o nell’organizzazione in cui ci si trova.		diffusione). Essere costantemente in movimento e non stabilirsi nel luogo o nell’organizzazione in cui ci si trova.	
	È un sollievo poter rimanere sempre in contatto con persone che la pensano allo stesso modo.	×Sono sempre le stesse persone e non c’è nulla di nuovo in loro.	Ci sono sempre nuovi incontri e si può socializzare con persone dalla mente fresca.	×Non si sa mai che tipo di nuovi nemici si possono incontrare quando si è in viaggio. ×È facile che le relazioni siano temporanee e sottili e che tendano a scomparire rapidamente.
B1.3]	Orientamento al precedente Cerco di rimanere nell’ambito di ciò che ho fatto finora.		Orientato alla creatività Cercare di muoversi in un territorio sconosciuto.	
	Ricordare semplicemente le tradizioni tramandate dagli anziani e guadagnarsi il loro rispetto.	×Il rapporto tra personale senior e junior è stretto.	Sarete in grado di fare scoperte e invenzioni che nessuno è mai riuscito a fare prima.	

Torna all’inizio della pagina.

Tabella_35

“Secco-bagnato” combinato e conflittuale.	La presenza di secchezza e bagnato nella personalità di una persona in modo altamente sviluppato e reciprocamente composto, contraddittorio e conflittuale. (La combinazione di secco e umido).
Il “tipo secco puro	All’interno della personalità, il lato secco è principalmente sviluppato e quello umido no.
Il “tipo umido puro	All’interno della personalità, il lato umido è principalmente sviluppato e quello secco no.
Il “secco-umido indifferenziato	Le loro personalità non si sono ancora sviluppate e differenziate al punto da poter essere chiaramente distinte sia per il secco che per il bagnato.

Torna all’inizio della pagina.

Tabella_36

Voci di risposta leggendarie
secco (in particolare in contrapposizione a secco)
umido (cioè secco)
(-) Carichi fattoriali negativi.

Tornare all’inizio della pagina.

Tabella_37

numero del fattore	elemento di risposta numero	Contenuto del fattore e dell’item
Fattore	→(dopo	Orientamento vincolante/di vigilanza (bagnato) - Orientamento libero/libero

1.	un sostantivo)	(asciutto)
	24	Non amano essere legati gli uni agli altri.
	27	Non amano guardarsi l'un l'altro.
		Descrizione. Fattore relativo al fatto che si leghino e si sorveglino a vicenda o che preferiscano essere lasciati liberi e non sorvegliati l'uno dall'altro senza legarsi o sorvegliarsi.
Fattore 2.	→(dopo un sostantivo)	Orientati al raggruppamento/tocco (bagnato) - Orientati all'evitamento del contatto (asciutto)
	1	Preferisce lavorare in gruppi e organizzazioni (-)
	2	Amano appoggiarsi l'uno all'altro per l'interazione sociale (-)
	5	Non amano il contatto con gli altri.
	17	Preferenza per le relazioni chiuse.
	18	Preferenza per la separazione e l'indipendenza dagli altri.
	42	Non possiamo stare insieme senza uno scopo.
	43	Non amano il contatto pelle a pelle con gli altri.
		Descrizione. Fattore relativo al fatto se preferiscono agire in gruppo o in gruppo con gli altri, appoggiandosi gli uni agli altri o toccandosi, oppure se preferiscono essere separati gli uni dagli altri senza riunirsi o stare insieme il più possibile.
Fattore 3.	→(dopo un sostantivo)	Irrazionale, non scientifico e soggettivo (bagnato) - Razionale, scientifico e oggettivo (asciutto)
	13	L'idea è ragionevole.
	29	L'idea è scientifica.
	36	Il mio punto di vista è oggettivo.
		Descrizione. Dovrebbe essere un fattore legato alla capacità di assumere una visione o una prospettiva razionale, scientifica e oggettiva.
Fattore 4.	→(dopo un sostantivo)	Orientamento subordinato all'ambiente circostante (bagnato) - Orientamento indipendente dall'ambiente circostante (asciutto)
	46	Ci si può muovere liberamente senza vincoli relazionali (-).
	47	
	57	Si preoccupa sempre di fare una buona impressione sugli altri intorno a sé.
	60	Non ho paura di isolarmi dall'ambiente circostante (-)
		Descrizione. È un fattore che si riferisce alla libertà o meno di muoversi liberamente, di essere influenzati o preoccupati dall'ambiente circostante e di rimanere isolati e indipendenti dall'ambiente circostante.
Fattore 5.	→(dopo un sostantivo)	Orientato all'esclusione (bagnato) - Orientato all'esclusione (asciutto)
	41	Escludere le persone al di fuori della propria cerchia di amici in una relazione.
	56	Non ho alcuna tolleranza per le persone che hanno un'opinione diversa dalla mia.
		Descrizione. Fattore relativo all'orientamento a solidarizzare o meno solo con i propri simili e con chi è d'accordo con lui, escludendo i dissenzienti.

Fattore 6.	→(dopo un sostantivo)	Orientamento prioritario di gruppo (bagnato) - Orientamento prioritario individuale (asciutto)
	7	Non amano che la loro libertà d'azione sia regolata (-)
	63	Gli interessi del gruppo a cui si appartiene (piuttosto che i propri interessi personali).
		[Spiegazione] Dovrebbe essere un fattore relativo alla priorità o meno della libertà dell'individuo o degli interessi del gruppo nell'agire.
Fattore 7.	→(dopo un sostantivo)	Orientamento relazionale (umido) - Orientamento alla conservazione degli interessi esterni (secco)
	33	È interessato solo alle cose all'interno del gruppo a cui appartiene.
	52	Ossessionato dalla distinzione tra relazioni intra- e interpersonali.
		[Spiegazione] È un fattore legato al fatto che una persona sia interessata solo ai propri familiari o anche al mondo esterno.
Fattore 8.	→(dopo un sostantivo)	Orientamento allo status quo (wet) - Orientamento al cambiamento (dry)
	31	Preferenza per la stagnazione del personale.
	32	Preferisce seguire lo status quo così com'è.
		Descrizione. È un fattore relativo alla preferenza o meno per il mantenimento dello status quo.
Fattore 9.	→(dopo un sostantivo)	Interesse per gli esseri umani (cosa umida) - (cose non umane) Interesse per la materia (secca).
	44	Non mi piace giocare con le bambole.
		Descrizione. È un fattore relativo all'interesse per le persone e le cose che assomigliano alle persone o per le cose che sono lontane dalle persone.
Fattore 10.	→(dopo un sostantivo)	Orientamento alla fazione e alle relazioni pseudo-familiari (bagnato) - Orientamento alla non-fazione e alle relazioni non-familiari (asciutto)
	35	Avversione alla creazione di fazioni.
	45	Non gradisce la relazione genitore-figlio.
		Descrizione. Fattori relativi alla preferenza o meno di entrare in una fazione o in un rapporto pseudo-familiare.
Fattore 11.	→(dopo un sostantivo)	Orientato all'eufemismo (umido) - orientato alla franchezza (secco)
	12	È franco nel modo in cui dice le cose.
		Descrizione. Fattore relativo alla preferenza o meno di parlare con franchezza.
Fattore 12.	→(dopo un sostantivo)	Orientato alla lentezza (bagnato) - Orientato alla velocità (asciutto)
	14	Il movimento è lento.

	30	Il ritmo del processo decisionale è veloce (-).
		[Descrizione] È un fattore legato alla preferenza per movimenti e decisioni veloci o lenti.
Fattore 13.	→(dopo un sostantivo)	Orientamento al raggruppamento (umido) - Orientamento alla dispersione (secco)
	3	Tentativo di essere ammassati in uno spazio ridotto.
		[Descrizione] Il fattore dovrebbe essere correlato alla preferenza o meno di condizioni dense.
Fattore 14.	→(dopo un sostantivo)	Orientamento alla fama e all'autorità (bagnato) - Orientamento alla non fama e alla non autorità (asciutto)
	10	Aderire a una marca quando si acquistano oggetti.
		Descrizione. Dovrebbe essere un fattore relativo alla sensibilità del soggetto al marchio, al prestigio e all'autorità.
Fattore 15.	→(dopo un sostantivo)	Orientamento alla richiesta e alla dipendenza (bagnato) - Orientamento all'indipendenza (asciutto)
	19	È molto esigente.
		Descrizione. Si tratta di un fattore relativo al fatto che una persona abbia o meno un forte senso di richiesta.
Fattore 16.	→(dopo un sostantivo)	Orientamento antiprivacy (bagnato) - Orientamento al rispetto della privacy (asciutto)
	11	Il desiderio di interferire con la privacy degli altri.
		Descrizione. Dovrebbe essere un fattore che indica se si preferisce interferire con la privacy o rispettarla.

Torna all'inizio della pagina.

Tabella_38

bagnato (cioè asciutto)	secco (in particolare in contrapposizione a secco)
collettivismo	individualismo
restrizionismo	liberismo
Anti-Privacy	Rispetto della privacy
I…	I…

Torna all'inizio della pagina.

Tabella_39

Molecole di liquidi (umide)	Molecole gassose (secche)
collettivismo	individualismo
restrizionismo	liberismo
Anti-Privacy	Rispetto della privacy
I…	I…

Torna all'inizio della pagina.

Tabella_40

Dimensioni di asciutto e bagnato	secco	umido
Dimensioni a caldo e a freddo	freddo	caldo
Dimensioni di luce e buio	luce	buio

Torna all'inizio della pagina.

Tabella_41

(1) Collisione di molecole sulla pelle	Alta densità, alta frequenza	Bassa densità, bassa frequenza
(1a) Numero di molecole	molte	poche
(1b) Velocità molecolare	alta velocità	velocità lenta
(2) Percezione della temperatura	Caldo e tiepido.	Freddo (freddo) e freddo
(3) Percezione del secco e del bagnato	Bagnato.	Secco.

Ritorno all'inizio della pagina.

Tabella_42

numero	Nome classificato	Relazioni interpersonali bagnate.	principio di usabilità bagnato
A	vicinanza psicologica		
1	collettivismo	Cercare di unirsi e lavorare in modo coeso.	Tentativo di agire insieme all'utente.
2	orientamento all'interdipendenza	Dipendere l'uno dall'altro. (Appoggiarsi l'uno all'altro).	Cercano di entrare in una relazione di reciproco aiuto con l'utente e tra di loro.
3	orientamento alla folla	Si affollano in un'area ristretta.	Cercare di stare vicino all'utente.
4	Orientamento all'uniformità (orientamento omogeneo)	Tentativo di inserirli in un contesto uniforme.	Tentativo di identificare l'utente con l'aspetto, ecc.
5	Orientamento umano (relazione)	Cercare attivamente di avere rapporti con gli altri.	Cercare attivamente di diventare amici e di conoscere l'utente.
6	Orientato al clientelismo	Privilegiare i rapporti con gli altri con cui si hanno già legami (relazioni).	Cercare di avere un forte legame con l'utente.
7	restrizionismo	Regolamentare il comportamento degli altri.	Moderare gli utenti. (Non essere troppo liberi).
8	orientato all'eteronomia	Non prendere le proprie decisioni da soli, ma lasciare che le persone intorno a voi decidano per voi.	Cercare di far decidere all'utente quale azione intraprendere.
9	orientato alla sintonizzazione	Cercare di far coincidere le azioni intraprese con le altre.	Tentativo di seguire l'utente nell'intraprendere la stessa azione.
10	autoritarismo	Sulle opinioni dell'utente (già riconosciute).	Invitare gli utenti ad adottare atteggiamenti diffusi nella società.
11	Anti-Privacy	Non rispettare la privacy dell'utente.	Cercare di interessarsi alle informazioni che riguardano l'utente (ad esempio, la riservatezza).
12	orientamento confuso	Le opinioni che assumo non sono dirette o chiare.	Non essere troppo chiari con gli utenti.
13	orientamento	Non essere in grado di essere	Il loro atteggiamento nei confronti

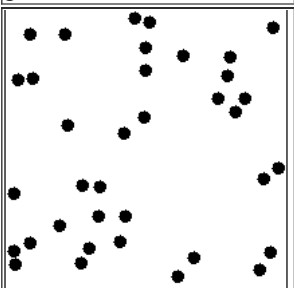
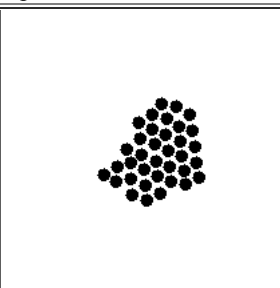
	irrazionale	emotivamente distaccati e razionali sulle cose.	degli utenti non è del tutto razionale e scientifico (ad esempio, credono nella cartomanzia).
14	orientamento alla chiusura	Il gruppo che si forma è chiuso al mondo esterno.	Non disimpegna il suo interesse per nessun altro che non siano i suoi utenti (e i loro pari).
B	Fisso e non mobile		
1	orientamento statico	Non cercare di muoversi spontaneamente.	Rimanere vicino all'utente e non muoversi molto.
2	orientamento di fissazione	Cercate di fissarvi nel territorio o nell'organizzazione in cui vi trovate.	Non cercate di allontanarvi dall'utente e di flirtare con lui. (Cercare di stabilirsi con l'utente).
3	orientamento al precedente	Cercate di rimanere nel territorio in cui siete stati.	Seguire attentamente i precedenti della casa o del luogo di lavoro a cui l'utente appartiene.

Per tornare all'inizio della pagina.

Tabella_43

Mi dispiace. L'autore ha preso in prestito il programma di simulazione molecolare gas/liquido realizzato da mike così com'è. Il programma è preso in prestito direttamente dal programma di mike. (Il programma di simulazione dei gas è stato preso in prestito così com'è, mentre il programma di simulazione dei liquidi è stato modificato solo per l'impostazione del colore e della temperatura. È impossibile per me creare un programma di simulazione molecolare come questo. L'autore desidera ringraziare l'autore, mike, dal profondo del cuore. Vorrei ringraziare la pagina del signor mike, "Molecular Toy Box". Diversi programmi di simulazione fisica, compreso questo, sono disponibili qui.

Ritorno alla pagina iniziale.

Tabella_44

gas	liquido

Ritorno alla pagina superiore.

Tabella_45

Classificazione agricola	ambiente naturale	Convivenza. Organismi	Modelli di vita e Geografia.	Manipolazione dei materiali	mobilità
Nomade (pastorizia)	Essiccazione (secca e gassosa)	animali	Movimento (dinamico)	Flusso (orientato al flusso)	Grande (leggero)
agricoltura	Umido (bagnato, liquido)	pianta	Immobilizzazione e fissazione (statica)	Accumulo (orientato alle scorte)	Più piccolo (più pesante)

Torna all’inizio della pagina.

Tabella_46

numero	Voce Descrizione (Ipotesi = secco)	-Secco-	dove No.	-Secco.	Voce Descrizione (Ipotesi = Bagnato).	-Punteggi Z.	significato
B10	Preferenza per uno stile di vita nomade.	62.727	20.909	16.364	Preferenza per la vita agricola.	7.733	0.01

Torna all’inizio della pagina.

Tabella_47

sistema agricolo	ambiente naturale	relazioni interpersonali
agricoltura	Umido, liquido (monsone)	Umido, liquido (radicato/relativo, relazionale, di gruppo/di sintonia, normativo, interdipendente, denso)
nomadismo	Secco, gassoso (deserto, prateria)	Secco, gassoso (non fisso, non relazionale, individuale, non sintonizzato, libero, indipendente, ampiamente distribuito)

Ritorno all’inizio della pagina.

Tabella_48

	[1.						
numero	Voce Descrizione (Secco)	-Meglio.	dove No.	-Migliore di…	Articolo Descrizione (Bagnato)	-Punteggi Z.	significatività
1	Preferisce agire da solo/da solo.	61.500	19.500	19.000	Preferenza ad agire in gruppi e organizzazioni.	6.699	0.01
18	Preferenza per la separazione e l’indipendenza dagli altri.	46.500	28.500	25.000	Preferenza per l’integrazione e la fusione con gli altri.	3.596	0.01
34	Preferisce andare per la sua strada e separarsi dagli altri.	58.500	28.000	13.500	Non gli piace andare per conto proprio e separarsi dagli altri.	7.500	0.01
	[2.						
numero	Voce Descrizione (Secco)	-Meglio.	dove No.	-Migliore di…	Articolo Descrizione (Bagnato)	-Punteggi Z.	significatività
2	Preferiscono essere indipendenti l’uno dall’altro.	59.000	18.000	23.000	Preferiscono appoggiarsi l’uno all’altro nelle interazioni sociali.	5.622	0.01
19	Mentalità indipendente.	45.000	28.000	27.000	Forte spirito di richiesta.	3.000	0.01
35	Avversione alla creazione di fazioni.	66.500	22.000	11.500	Desiderio di creare fazioni.	8.807	0.01
	[3.						

numero	Voce Descrizione (Secco)	-Meglio.	dove No.	-Migliore di…	Articolo Descrizione (Bagnato)	-Punteggi Z.	significatività
3	Cerca di essere distribuito su un ampio spazio.	61.500	15.500	23.000	Tentativo di rimanere denso in uno spazio ridotto.	5.923	0.01
20	Preferisce stare in una stanza privata uno alla volta.	64.000	15.000	21.000	Preferisce stare in una stanza grande con un gran numero di persone.	6.596	0.01
36	Sono obiettivo nella mia visione delle cose.	59.000	20.500	20.500	Non sono obiettivo.	6.106	0.01
	[4.						
numero	Voce Descrizione (Secco)	-Meglio.	dove No.	-Migliore di…	Articolo Descrizione (Bagnato)	-Punteggi Z.	significatività
4	Non cercare di essere affiancati.	62.500	19.000	18.500	Tentare di essere alla pari con gli altri intorno a loro.	6.914	0.01
21	Riconoscere la diversità delle persone.	79.500	12.000	8.500	Cercare di inserire le persone in un quadro di riferimento uniforme.	10.704	0.01
	[5.1]						
numero	Voce Descrizione (Secco)	-Meglio.	dove No.	-Migliore di…	Articolo Descrizione (Bagnato)	-Punteggi Z.	significatività
5	Non gradisce il contatto con gli altri.	16.500	23.500	60.000	Preferenza per il contatto con gli altri.	7.034	-0.01
22	Riluttanza a rivelare la propria vita interiore agli altri.	44.500	18.500	37.000	Disponibilità a rivelare la propria vita interiore agli altri.	1.175	-. —
	[6.						
numero	Voce Descrizione (Secco)	-Meglio.	dove No.	-Migliore di…	Articolo Descrizione (Bagnato)	-Punteggi Z.	significatività
6	Non prendere troppo sul serio il nepotismo (legami).	52.000	30.500	17.500	Valorizzare il nexus (legami) nelle relazioni sociali.	5.853	0.01
23	Non mi interessa se non c’è un	56.500	26.000	17.500	Non mi piace quando in una riunione non si fa	6.412	0.01

	radicamento precedente.				il tifo per me in anticipo.		
	[7.						
numero	Voce Descrizione (Secco)	-Meglio.	dove No.	-Migliore di…	Articolo Descrizione (Bagnato)	-Punteggi Z.	significatività
7	Indisponibilità a far regolamentare la libertà d’azione.	86.500	7.500	6.000	Preferenza per la regolamentazione della libertà d’azione.	11.837	0.01
24	Non amano essere vincolati gli uni agli altri.	78.000	15.000	7.000	Preferiscono essere legati l’uno all’altro.	10.891	0.01
37	Non amano tenere sotto controllo le azioni dell’altro.	64.500	25.000	10.500	Preferiscono tenere sotto controllo le azioni dell’altro.	8.818	0.01
	[8.1]						
numero	Voce Descrizione (Secco)	-Meglio.	dove No.	-Migliore di…	Articolo Descrizione (Bagnato)	-Punteggi Z.	significatività
8	Non lasciatevi influenzare dalle mode che vi circondano. (Non lasciatevi influenzare dalle mode che vi circondano).	63.000	20.000	17.000	Being sweached away by the trends around you (Farsi trascinare dalle mode che ci circondano).	7.273	0.01
25	Poter decidere da soli il proprio percorso futuro.	59.000	14.500	26.500	Non essere in grado di decidere da solo il mio percorso futuro. (Essere influenzato dalle persone che ti circondano).	4.971	0.01
38	C’è autonomia nelle azioni intraprese.	52.500	21.000	26.500	Le azioni intraprese mancano di iniziativa.	4.137	0.01
	[9.						
numero	Voce Descrizione (Secco)	-Meglio.	dove No.	-Migliore di…	Articolo Descrizione (Bagnato)	-Punteggi Z.	significatività
9	Cercare di essere autonomi e non essere in sintonia con	56.500	28.000	15.500	Desiderio di essere in sintonia con l’ambiente circostante.	6.833	0.01

	l’ambiente circostante.						
26	Non mi piace imitare gli altri.	60.500	25.000	14.500	Preferenza per l’imitazione degli altri.	7.512	0.01
39	Assumere che sia giusto essere in minoranza.	58.000	23.500	18.500	Cercare di essere un membro della corrente principale.	6.387	0.01
	[10.01						
numero	Voce Descrizione (Secco)	-Meglio.	dove No.	-Migliore di…	Articolo Descrizione (Bagnato)	-Punteggi Z.	importanza
10	Non preoccuparsi del marchio.	65.500	18.000	16.500	Quando compro qualcosa mi attengo alla marca.	7.653	0.01
	[11.						
numero	Descrizione dell’articolo (Secco)	-Meglio.	dove No.	-Migliore di…	Articolo Descrizione (Bagnato)	-Punteggi Z.	importanza
11	Non interferiamo con la privacy degli altri.	64.500	13.500	22.000	Disponibilità a intervenire nella privacy altrui.	6.462	0.01
27	Non amano controllarsi a vicenda.	85.000	9.500	5.500	Preferiscono controllarsi a vicenda.	11.818	0.01
40	Non mi piace spettegolare sugli altri.	38.000	25.000	37.000	Preferisco spettegolare sugli altri.	0.163	-. —
	[12.						
numero	Voce Descrizione (Secco)	-Meglio.	dove No.	-Migliore di…	Articolo Descrizione (Bagnato)	-Punteggi Z.	importanza
12	Il modo in cui le cose vengono dette è franco.	52.500	19.000	28.500	Essere inverosimili ed eufemistici.	3.771	0.01
28	Cercare di rendere più chiare le cose in bianco e nero.	57.500	21.000	21.500	Tentativo di rimanere sul vago.	5.728	0.01
	[13.01						
numero	Voce Descrizione (Secco)	-Meglio.	dove No.	-Migliore di…	Articolo Descrizione (Bagnato)	-Punteggi Z.	importanza
13	L’idea è ragionevole.	59.500	24.500	16.000	Irrazionale.	7.080	0.01
29	L’idea è scientifica.	39.000	31.500	29.500	Non scientifica.	1.623	0.10
	[14.5]						
numero	Voce Descrizione	-Meglio.	dove No.	-Migliore di…	Articolo Descrizione	-Punteggi Z.	significatività

	(Secco)				(Bagnato)		
14	Funziona velocemente.	40.500	26.500	33.000	Il movimento è lento.	1.237	-. —
30	Il ritmo delle decisioni sulle cose è veloce.	39.500	20.500	40.000	Il tempo è lento.	0.079	x.xx.
	[15.						
numero	Voce Descrizione (Secco)	-Meglio.	dove No.	-Migliore di…	Articolo Descrizione (Bagnato)	-Punteggi Z.	significatività
15	Preferenza per la vita nomade.	53.500	18.000	28.500	Preferenza per la vita agricola.	3.904	0.01
31	Preferisco che il mio personale sia in movimento.	57.000	25.500	17.500	Preferisco che il personale rimanga stagnante.	6.472	0.01
	[16.						
numero	Voce Descrizione (Secco)	-Meglio.	dove No.	-Migliore di…	Articolo Descrizione (Bagnato)	-Punteggi Z.	significatività
16	Osare cose che non sono mai state fatte prima.	57.500	23.000	19.500	Tentare di fare solo ciò per cui esiste un precedente.	6.124	0.01
32	Preferisce cambiare lo status quo.	55.500	22.000	22.500	Preferenza per lo status quo così com’è.	5.284	0.01
	[17.01						
numero	Voce Descrizione (Secco)	-Meglio.	dove No.	-Migliore di…	Articolo Descrizione (Bagnato)	-Punteggi Z.	significatività
17	Preferenza per le relazioni aperte.	68.500	17.000	14.500	Preferenza per le relazioni chiuse.	8.382	0.01
33	Interesse per le cose esterne al gruppo.	68.000	9.500	22.500	Mi interessano solo le cose all’interno del gruppo a cui appartengo.	6.764	0.01
41	Accettazione di persone al di fuori della propria cerchia di amici.	70.000	19.000	11.000	Esclusione di persone al di fuori della cerchia di amici in una relazione.	9.271	0.01

Torna all’inizio della pagina.

Tabella_49

	Funzionalismo secco	Funzionalismo umido
(1)	Adattamento ambientale di individui, individui e particelle	Mantenimento dell’intero sistema e adattamento ambientale
(2)	Visione dell’insieme, mezzo organizzativo (Vedere l’insieme, l’organizzazione come	Vedere l’essenza dell’insieme e dell’organizzazione

	mezzo e strumento di adattamento ambientale per l’individuo.	(Concentrarsi sull’insieme, sull’organizzazione stessa).
(3)	Indipendenza, autonomia e libertà dall’insieme dell’individuo.	Subordinazione, integrazione e armonia dell’individuo all’intera organizzazione. Controllo individuale da parte dell’insieme
(4)	Gli individui come un tutto L’insieme è solo uno strumento di sopravvivenza per l’individuo. L’insieme scompare quando non è più necessario per l’individuo.	L’individuo come un tutto. L’individuo è solo un ingranaggio, una parte del tutto. L’individuo è un sacrificio per il bene dell’insieme.
(5)	Creativo e trasformativo (Distruggere le attuali organizzazioni e società superiori che non aiutano gli individui ad adattarsi al loro ambiente e crearne di nuove che sono necessarie.	Mantenere e conservare lo status quo dell’organizzazione generale.
tipo	Funzionalismo psicologico e biologico	Funzionalismo sociologico ed ecologico

Ritorno all’inizio della pagina.

Tabella_50

Risultati delle risposte

periodo di risposta

Da inizio ottobre a metà novembre 2002
200 risposte
Uomini 24,000%.
Donne 76,000%.
34,500% di adolescenti
48,000% di ventenni
30s 14.500%.
40s 2.500%.
50s 0.500%.
60s 0.000%.
70s 0.000%.

tasso di risposta

	[A.M.]								
N. 1	articolo	yoso	Grafico					valore totale (da secco 2 a umido 2)	Val (dif mec
			molto secco (soprattutto in contrapposizione a secco)	al limite del secco (soprattutto in contrapposizione al secco)	in che modo	al limite del bagnato (cioè asciutto)	molto bagnato (cioè asciutto)		
		la propria famiglia	Grafico					valore totale (da secco 2 a umido 2)	
			molto secco (soprattutto in contrapposizione a secco)	sul punto di secco (soprattutto in contrapposizione a secco)	in che modo	al limite del bagnato (cioè asciutto)	molto bagnato (cioè asciutto)		
	[A-1.								
1	Preferisce lavorare con ____.	Joso.						0.955	15. (0.(

			42.500	30.500	10.500	13.000	3.500		
		la propria famiglia	6.500	12.000	5.000	41.500	35.000	-0.865	
	[A-2.								
2	Preferendo entrare in una relazione di aiuto reciproco con ____________ e tra di loro.	Josso.	25.000	27.500	13.000	27.500	7.000	0.360	9.9 (0.0
		la propria famiglia	6.000	13.500	11.000	40.000	29.500	-0.735	
	[A-3.								
3	Preferiscono trovarsi nelle immediate vicinanze di ________________.	Joso.	44.500	30.000	12.000	10.500	3.000	1.025	11. (0.0
		la propria famiglia	7.500	26.000	13.500	30.500	22.500	-0.345	
	[A-4.								
4	Preferendo allineare il proprio pensiero con quello di altri _____.	Josso.	41.000	21.500	10.500	21.000	6.000	0.705	3.0 (0.0
		la propria famiglia	19.500	37.000	16.000	16.500	11.000	0.375	
	[A-5.								
5	Cercare di associarsi attivamente a _________.	Josso.	35.500	27.000	11.500	20.000	6.000	0.660	8.9 (0.0
		la propria famiglia	8.000	23.000	15.500	29.500	24.000	-0.385	
	[A-6.								
6	Cerca di avere un legame forte con ____.	Josso.	36.500	36.500	9.000	14.500	3.500	0.880	12. (0.0
		la propria famiglia	8.000	18.500	14.000	28.500	31.000	-0.560	
	[A-7.								
7	Non sono troppo liberale nelle azioni che intraprendo nei confronti di _________.	Joso.	13.000	21.500	18.000	35.000	12.500	-0.125	-1.2 (x.x
		la propria famiglia	12.500	29.500	15.000	32.500	10.500	0.010	
	[A-8.								
8	Spesso lascio che	Jos.						1.305	4.8

N.	articolo		Grafico					valore totale	
	sia ____ a prendere decisioni sul mio futuro percorso professionale.		61.500	22.000	4.500	9.500	2.500		(0.0
		la propria famiglia	40.000	28.000	12.000	16.500	3.500	0.845	
	[A-9.								
9	Preferendo allineare le proprie azioni a quelle di ____.	Josso.	44.000	28.500	11.000	12.500	4.000	0.960	7.0 (0.0
		la propria famiglia	20.500	31.000	13.000	26.500	9.000	0.275	
	[A-10.								
N. 1	articolo	yoso	molto secco (soprattutto in contrapposizione a secco)	al limite del secco (soprattutto in contrapposizione al secco)	in che modo	al limite del bagnato (cioè asciutto)	molto bagnato (cioè asciutto)	valore totale (da secco 2 a umido 2)	Val (dif med
		la propria famiglia	molto secco (soprattutto in contrapposizione a secco)	sul punto di secco (soprattutto in contrapposizione a secco)	in che modo	al limite del bagnato (cioè asciutto)	molto bagnato (cioè asciutto)	valore totale (da secco 2 a umido 2)	
10	Preferisce adottare un atteggiamento mainstream tra i ________.	Joso.	36.500	27.000	15.500	17.000	4.000	0.750	3.3 (0.0
		la propria famiglia	24.500	28.000	21.500	18.000	8.000	0.430	
	[A-11.								
11	Cercare di interessarsi alle informazioni su ________ (ad esempio, i segreti).	Josso.	29.000	23.000	11.000	28.000	9.000	0.350	7.0 (0.0
		la propria famiglia	12.500	18.000	10.500	35.500	23.500	-0.395	
	[A-12.								
12	Non dire troppe cose su ________.	Joso.	10.000	13.000	11.000	39.000	27.000	-0.600	-7.6 (x.x
		la propria famiglia	17.000	34.000	12.000	26.000	11.000	0.200	
	[A-13.								
13	L'atteggiamento che assumiamo nei confronti del ○○	Josso.	15.500	23.000	16.000	36.500	9.000	-0.005	3.6 (0.0

N.	articolo							valore	Val
	non è razionale e scientifico (nel rispetto delle emozioni e dei sentimenti).	la propria famiglia	8.000	21.500	16.000	36.500	18.000	-0.350	
	[A-14.								
14	Preferisce che l’oggetto principale dell’attenzione sia ________.	Joso.	24.500	23.500	15.500	28.500	8.000	0.280	4.5 (0.0
		la propria famiglia	8.500	23.500	15.500	35.000	17.500	-0.295	
	[B.A.]								
N. 1	articolo	yoso	Grafico: molto secco (soprattutto in contrapposizione a secco)	al limite del secco (soprattutto in contrapposizione al secco)	in che modo	al limite del bagnato (cioè asciutto)	molto bagnato (cioè asciutto)	valore totale (da secco 2 a umido 2)	Val (dif med
		la propria famiglia	Grafico: molto secco (soprattutto in contrapposizione a secco)	sul punto di secco (soprattutto in contrapposizione a secco)	in che modo	al limite del bagnato (cioè asciutto)	molto bagnato (cioè asciutto)	valore totale (da secco 2 a umido 2)	
	[B-1.								
15	Preferisce stare vicino a ________.	Joso.	50.000	30.000	13.000	6.500	0.500	1.225	11.8 (0.0
		la propria famiglia	13.000	26.500	18.000	24.500	18.000	-0.080	
	[B-2.								
16	Preferisce sedersi con ________.	Joso.	45.000	37.500	8.500	7.500	1.500	1.170	14. (0.0
		la propria famiglia	10.000	17.000	11.000	39.500	22.500	-0.475	
	[B-3.								
17	Preferenza a seguire attentamente i precedenti e le usanze del gruppo a cui appartiene ________.	Josso.	31.000	26.500	14.000	22.500	6.000	0.540	4.7 (0.0
		la propria famiglia	15.000	28.500	19.000	26.500	11.000	0.100	

Torna all’inizio della pagina.

Tabella_51

rapporto dei risultati del test del segno

classificazione (Livello significativo)	la propria famiglia bagnato (cioè asciutto) (0.01)	la propria famiglia bagnata (cioè asciutta) (0.05)	la propria famiglia bagnata (cioè asciutta) (0.10)	In ogni caso.	Yosemite. bagnato (cioè asciutto) (0.10)	yoso (persona) bagnato (cioè asciutto) (0.05)	yoso (persona) bagnato (cioè asciutto) (0.01)
Rapporto (%)	35.500	20.000	7.500	28.000	2.000	1.000	6.000

Torna all’inizio della pagina.

Tabella_52

	umido (cioè secco)	Rilevanza per la valenza biologica
1	collettivismo	È più sicuro stare insieme agli altri che stare da soli, perché in caso di pericolo possiamo lavorare insieme per fare ciò che non possiamo fare da soli.
2	orientamento all’interdipendenza	È più facile affidarsi agli altri per aiutarsi e affrontare il pericolo quando siamo in pericolo.
3	orientamento alla folla	Piuttosto che essere dispersi, è meglio essere in un posto con tutti, perché dà la sensazione di essere insieme e un senso di sicurezza.
4	uniformità di intenti	Compiendo le stesse azioni di tutti gli altri, in modo da non galleggiare da soli nell’ambiente circostante, si ha una maggiore probabilità di ricevere aiuto da chi ci circonda, essendo simili a loro. Possiamo aggiungere al tema dell’apprendimento l’imitazione e seguire le azioni che compiono tutti quelli che ci circondano, pensando che siccome lo fanno gli altri, probabilmente è giusto e probabilmente sicuro. Per poter avere un esempio di comportamento senza doverci lavorare.
5	orientato alle persone	-
6	orientato al clientelismo	Limitando le relazioni solo a quelle che sapete essere sicure in anticipo, potete usarle più efficacemente per la vostra protezione.
7	limitazione	-
8	orientato all’eteronomia	Lasciando le proprie azioni a chi ci circonda, non è necessario assumersi attivamente la colpa del fallimento delle proprie azioni.
9	orientato alla sintonia	È più sicuro conformarsi a ciò che fanno tutti quelli che ci circondano (i molti), perché possiamo affidarci alla logica dei numeri e sentirci più sicuri. Ci sentiamo più capaci di agire come parte di una folla, il nostro ego si espande, i nostri stati d’animo crescono e ci sentiamo più coraggiosi ad affrontare il pericolo quando agiamo di concerto con tutti quelli che ci circondano.
10	autoritarismo	Cerca di assicurarsi la propria protezione seguendo una modalità di comportamento che è garantita da chi ha l’autorità per la sua sicurezza e che tutti intorno a lui seguono.
11	Anti-Privacy	-

12	orientamento sfocato	Oscurando ciò che si stava dicendo e permettendo di prenderlo in direzioni diverse, rende più facile farla franca quando si commette un errore e c'è una ricerca di responsabilità, come se non lo si fosse detto davvero.
13	orientamento irrazionale	-
14	orientamento statico	(Dove si sa che è sicuro) È più vantaggioso proteggersi se ci si muove poco e si rimane fermi, senza paura di muoversi e di entrare in un territorio pericoloso.
15	orientamento fisso	Prevenire la creazione di nuovi pericoli associati allo spostamento in un nuovo luogo, rimanendo in un posto che si sa già essere sicuro per tutto il tempo.
16	orientamento al precedente	Evitare i pericoli imprevedibili di fare l'ignoto scegliendo di fare solo le cose che sono già garantite come sicure.
17	orientamento alla chiusura	Rimanendo solo in compagnia di amici la cui sicurezza è già garantita, impediamo l'ingresso di estranei dall'esterno che potrebbero essere pericolosi o dannosi.

Torna all'inizio della pagina.

[Sezione dati.]

Indagine tramite questionario sulle personalità e gli atteggiamenti di chi è secco e di chi è bagnato.

[Procedure di indagine del questionario. Verifica delle ipotesi sulla secchezza-umidità. La procedura].

Dopo aver elaborato un certo numero di ipotesi, l'autore ha deciso di verificare se queste potessero essere realmente percepite come secco-umide. A tal fine, l'autore ha condotto un'indagine tramite questionario utilizzando le pagine web di Internet e ha analizzato i risultati per confermare la correttezza delle ipotesi.
Le motivazioni che hanno spinto l'autore a condurre l'indagine utilizzando le pagine web di Internet. L'autore lavorava per un'azienda privata giapponese (un produttore di elettronica) in un ufficio che non aveva nulla a che fare con la psicologia sociale. L'autore non aveva modo di richiedere le risposte al sondaggio. (Esempio. I ricercatori universitari possono facilmente chiedere agli studenti che vengono alle loro lezioni di completare un sondaggio.). Poi, l'autore ha pensato quanto segue. Posso raccogliere un numero sufficiente di intervistati utilizzando la pagina Web di Internet, anche se non esiste una connessione o connessioni particolari con l'università. Un numero imprecisato di intervistati interessati a personalità e atteggiamenti secchi o umidi.

L'indagine è stata condotta in due parti. La prima per confermare provvisoriamente la correttezza dell'ipotesi (circa 100 item). Il secondo turno, in cui il numero di intervistati e il numero di item è stato aumentato per verificare se i risultati del primo turno erano corretti (circa 200 item). (Il numero di item è di circa 200.) Il secondo round è un test di follow-up per verificare se i risultati del primo round sono corretti.
Per prima cosa, l'autore ha creato una pagina web con un programma CGI basato sul linguaggio Perl, dedicata al sondaggio. Poi, nei mesi di aprile e maggio 1997, l'autore ha scritto a diversi newsgroup su Internet (ad esempio, fj.sci.psychology): "Ho intenzione di condurre un sondaggio sulla pagina Web per vedere che tipo di atteggiamento le persone percepiscono come secco/umido. Vorrei che tutti voi mi aiutaste". L'autore ha pubblicato un articolo in cui si diceva che l'autore indirizzava coloro che avevano visto l'articolo e accedevano alla pagina web designata dall'autore alla pagina web dedicata al sondaggio. Di conseguenza, l'autore ha ricevuto risposte da circa 70 persone, per lo più uomini.
L'autrice ha posto le domande del sondaggio sotto forma di domande seguenti. "Quale delle due modalità di comportamento accoppiate (considerate per dare una sensazione di asciutto/bagnato, rispettivamente) percepisci come più asciutta?".
L'autore ha immediatamente analizzato i risultati. I risultati. I risultati dell'analisi erano approssimativamente in linea con l'ipotesi dell'autore. Tuttavia, si sono riscontrate le seguenti carenze. Il numero di intervistati era di 70, un numero esiguo. Il genere degli intervistati era troppo orientato verso i maschi. Inoltre, nell'autore erano presenti i seguenti desideri. Vorrei provare a fare qualche altra domanda.
L'autore ha quindi cercato di sviluppare il seguente questionario. Avere più item potenti. Avere un numero sufficiente di intervistati. Non avere pregiudizi di genere negli intervistati.
L'autore ha seguito i seguenti passi
In primo luogo, l'autore ha creato un test psicologico per diagnosticare le personalità secche e umide sulla base dei risultati provvisori dell'indagine iniziale su un sito Internet di sua proprietà. L'autore ha registrato il sito su diversi motori di ricerca di Internet (Yahoo!, Goo, ecc.).
Poi, da maggio a luglio 1999, l'autore ha attuato le seguenti misure per coloro che accedevano al sito Web per fare il test. Stabilire in anticipo le seguenti barriere. "Per accedere alle pagine della descrizione della secchezza e del test psicologico, dovete prima rispondere a questo questionario. Si può accedere alle pagine della spiegazione della secchezza/umidità e del test psicologico solo rispondendo". In questo modo, l'autore dovrebbe condurre le persone che hanno avuto accesso al sito web alla pagina web dedicata al sondaggio senza sbagliare un colpo.
Si pensava che questo approccio avrebbe avuto anche i seguenti effetti I soggetti avrebbero

conosciuto in anticipo l'ipotesi dell'autore. La possibilità di evitare che ciò accada. La capacità di attrarre soggetti interessati a personalità e atteggiamenti asciutti e bagnati. Di conseguenza, il morale di risposta dei soggetti (entusiasmo) migliorerà.
Le domande del sondaggio erano le stesse del primo sondaggio e ponevano le seguenti domande. "Quale delle due modalità di comportamento accoppiate (considerate rispettivamente come una sensazione di asciutto/bagnato) percepisce come più asciutta?".
Il numero totale di item del sondaggio, così com'erano, ammonta a circa 200. Se queste dovessero essere risposte interamente da una sola persona, su Internet. L'onere per l'intervistato (fatica psicologica, costi di connessione, ecc.) sarebbe stato troppo pesante. Pertanto, l'autore ha creato un'unità di indagine per ciascuno dei 30-40 item selezionati a caso. (L'autore ha deciso di ottenere le risposte separatamente per ciascuna di queste unità.
L'autore ha utilizzato uno script Perl CGI per tabulare i risultati del sondaggio, calcolando l'andamento delle risposte ricevute fino a quel momento in ogni momento, compresa la percentuale, il valore z della distribuzione normale e il raggiungimento o meno del livello di significatività, per tutte le coppie di item sul posto e visualizzando i risultati in formato tabellare.
Il numero di intervistati variava da 40 a 50 al giorno. L'autore ha richiesto l'indicazione di un indirizzo e-mail per evitare la duplicazione delle risposte da parte di un'unica persona. L'autore ha preso in considerazione solo la risposta più recente proveniente dallo stesso indirizzo e-mail, indipendentemente dal numero di volte in cui è stata ricevuta.
L'autore ha terminato il reclutamento quando il numero di rispondenti ha raggiunto circa 220 per ogni voce di risposta (circa 1.300 rispondenti totali) e ha analizzato i risultati.
Gli attributi dei partecipanti al sondaggio erano i seguenti.

Simbolo	Numero di risposte	Maschio	Donna	10's	20's	30's	40's	50's	60's	70's
A	222	54.505%	45.495%	19.369%	68.018%	9.459%	0.901%	1.351%	0.450%	0.450%
B	220	53.182%	46.818%	25.455%	63.182%	9.091%	1.818%	0.000%	0.455%	0.000%
C	221	46.154%	53.846%	18.552%	69.231%	9.955%	1.357%	0.452%	0.000%	0.452%
D	231	45.887%	54.113%	24.675%	67.100%	4.762%	2.597%	0.866%	0.000%	0.000%
E	245	54.286%	45.714%	28.980%	61.633%	8.980%	0.000%	0.000%	0.000%	0.408%
F	222	51.802%	48.198%	23.423%	65.766%	9.009%	1.802%	0.000%	0.000%	0.000%

L'autore ha analizzato i risultati sotto forma di confronto delle grandezze di secco e umido utilizzando un test della differenza di proporzioni in un insieme di campioni non indipendenti tra loro. Per il metodo di prova, l'autore ha fatto riferimento alla seguente letteratura e ha utilizzato la seguente formula.
Esempio 11.3 in Minoru Nakamichi, "Metodologia della ricerca sociale" (Koseisha-Koseikaku, 1997), p. 353.
AP (stessa coppia di item dell'UAP): Percentuale di item che sono stati effettivamente giudicati asciutti da colui che era stato previsto asciutto nell'ipotesi iniziale.
UAP (nella stessa coppia di item di AP): Percentuale di articoli che sono stati effettivamente giudicati asciutti da colui che l'ipotesi iniziale prevedeva bagnati.
AP e UAP descrivono atteggiamenti opposti l'uno rispetto all'altro nella stessa coppia di item; se uno è secco in una coppia di item, l'altro è automaticamente bagnato.
L'autore ha seguito la seguente formula per trovare il valore z della distribuzione normale.
z = ABS(AP - UAP)/SQRT((AP + UAP) / n)
Affinché l'ipotesi nulla (secco = umido) sia rifiutata al livello di significatività a = 0,01 (possiamo essere sicuri che secco > umido), è necessario z = 2,33 o superiore.
Affinché l'ipotesi nulla (secco = umido) sia rifiutata al livello di significatività a = 0,05 (possiamo affermare con certezza che secco > umido), è necessario z = 1,64 o superiore.
Affinché l'ipotesi nulla (secco = bagnato) sia rifiutata al livello di significatività a = 0,10 (possiamo dire con certezza che secco > bagnato), è necessario z = 1,28 o superiore.
Nella spiegazione dei risultati del sondaggio di questo studio, l'autore ha raccolto ed elencato solo le voci (a un livello di significatività pari o inferiore a 0,01) per le quali la percentuale di intervistati che hanno risposto "secco" era significativamente superiore a quella di coloro che hanno risposto "bagnato" (a un livello di significatività pari o inferiore a 0,01).

[Risultati dell'indagine (maggio-luglio 1999)]

Di seguito, l'autore ha raccolto ed elencato solo le voci che hanno raggiunto un livello di significatività pari a 0,01.

La spiegazione sul lato sinistro di ogni riga indica la personalità e l'atteggiamento che si presume indichino l'aridità. La descrizione sul lato destro di ogni riga indica il carattere e l'atteggiamento assunti per indicare l'umidità.
I tre valori al centro. Il lato sinistro mostra la percentuale di intervistati che hanno effettivamente trovato asciutto il carattere/atteggiamento ipotizzato come secco. Il lato centrale mostra la percentuale di intervistati che non hanno ritenuto asciutta né la parte sinistra né quella destra. Il lato destro mostra la percentuale (in percentuale) di intervistati che hanno effettivamente trovato asciutta la personalità/attitudine che si presumeva indicasse umidità.
I due numeri all'estrema destra sono i seguenti
Z-score. Lo Z-score viene utilizzato per determinare se la percentuale di intervistati che hanno effettivamente ritenuto che la personalità/attitudine ipotizzata come asciutta fosse significativamente maggiore della percentuale che ha effettivamente ritenuto che la personalità/attitudine ipotizzata come bagnata fosse asciutta (più alto è il valore, più significativa è la differenza). (Più alto è il numero, più significativa è la differenza).
Livello di significatività. (0.01.)

;

	[Secco.]	**[Classificazione della personalità e dell'atteggiamento.]**			**[Bagnato]**		
[A.]		**[Orientamento psicologico di prossimità]**					
[A1.]	**[Differenze, differenziazione]**	**[Posizione psicologica]**			**[Identificazione, comunanza]**		
[A1.1]	**[Individualismo]**		**-**	**-**	**[Collettivismo]**		
Voce n.	**Voce Descrizione (Ipotesi = secco)**	**-Secco-**	**Nessuno dei due**	**-Secco**	**Descrizione dell'articolo (Ipotesi = Bagnato)**	**-Punteggio Z**	**Sig**
A1.	Preferisco lavorare da solo/da sola.	72.072	15.766	12.162	Preferisco agire in gruppi o associazioni.	9.726	0.0
A14.	Preferisco essere separato e indipendente dagli altri.	68.468	15.315	16.216	Preferisco essere unito/integrato con gli altri.	8.460	0.0
B1.	Cerco di stare lontano dagli altri.	61.364	18.636	20.000	Cerco di stare insieme.	6.802	0.0
B12	Cerco di stare lontano dagli altri.	65.000	17.727	17.273	Cerco di stare insieme agli altri.	7.805	0.0
B20	Non mi riunisco con gli altri a meno che non ci sia uno scopo.	64.545	18.636	16.818	Preferisco stare insieme agli altri di per sé.	7.848	0.0
C13	Posso ritirarmi facilmente dal gruppo.	66.063	11.312	22.624	Posso ritirarmi facilmente da (gruppo/organizzazione) una volta entrato a farne parte.	6.857	0.0
D28	Do priorità ai miei interessi personali.	60.173	14.286	25.541	Do priorità agli interessi del gruppo a cui appartengo (rispetto ai miei interessi personali).	5.685	0.0
D29.	Preferisco stare da	65.368	18.182	16.450	Non preferisco andare	8.220	0.0

	solo e separarmi dagli altri.				per la mia strada da solo e separato dagli altri.		
A19	Sono disposto a votare con la maggioranza anche in caso di disaccordo.	57.207	18.018	24.775	Preferisco l'unanimità di opinioni nelle riunioni.	5.337	0.0
B22	Tollero le critiche reciproche.	48.636	18.636	32.727	Non mi piace la critica reciproca all'interno di un gruppo.	2.616	0.0
[A1.2]	**Sono orientato verso un ampio decentramento.**		-		**[Orientamento alla decentralizzazione]**		
A3	Cerco di rimanere disperso in un ampio spazio.	67.568	18.018	14.414	Cerco di stare in uno spazio piccolo.	8.747	0.0
A16	Preferisco stare in una stanza privata uno alla volta.	74.775	12.162	13.063	Preferisco stare in una stanza grande con molte persone.	9.811	0.0
C29.	Cerco di mantenere una certa distanza tra me e gli altri.	65.158	13.122	21.719	Cerco di mantenere una certa distanza.	6.928	0.0
C3.	Sono obiettivo nella mia visione delle cose.	68.326	14.480	17.195	Non sono obiettivo.	8.220	0.0
E32	Preferisco stare lontano dagli altri.	53.061	19.592	27.347	Preferisco stare con l'altro.	4.489	0.0
E35.	Non preferisco il contatto pelle a pelle con gli altri.	55.918	21.633	22.449	Preferisco il contatto pelle a pelle con gli altri.	5.918	0.0
F22	Ho una visione ampia delle cose.	51.351	22.973	25.676	Ho una visione ristretta delle cose.	4.359	0.0
F24	Preferisco il decentramento.	46.847	25.225	27.928	Preferisco la centralizzazione.	3.260	0.0
[A1.3]	**[Rispetto della diversità (orientamento all'eterogeneità)]**		-	-	**[Orientamento all'uniformità (omogeneità)].**		
A7.	Non cerco di essere orizzontale.	62.613	13.964	23.423	Cerco di stare fianco a fianco con gli altri intorno a me.	6.295	0.0
A20	Sono tollerante con le persone che hanno opinioni diverse dalle mie.	60.360	16.216	23.423	Sono intollerante nei confronti di chi ha opinioni diverse dalle mie.	6.013	0.0
B6	Cerco di essere unico, anche se questo significa isolarsi da chi mi circonda.	54.091	24.545	21.364	Cerco di essere unico per non essere solo in ciò che mi circonda.	5.588	0.0
B17.	Apprezzo la diversità delle persone.	70.909	11.818	17.273	Cerco di collocare le persone in un quadro di riferimento uniforme.	8.472	0.0
[A1.4]	**[Orientato all'antisincronia]**	-	-	-	**[Orientato alla sincronia]**		

B9.	Non cerco di conformare il mio comportamento a quello di chi mi circonda.	51.364	25.455	23.182	Cerco di adattare il mio comportamento a chi mi circonda.	4.841	0.0
C8.	Cerco di fare le cose in modo diverso da chi mi circonda.	54.299	28.507	17.195	Cerco di fare le stesse cose di chi mi circonda.	6.524	0.0
C34.	Cerco di essere autonomo e non in sintonia con l'ambiente circostante.	66.516	15.837	17.647	Preferisco essere in sintonia con l'ambiente circostante.	7.919	0.0
D22	Non mi piace imitare gli altri.	65.801	21.212	12.987	Preferisco imitare gli altri.	9.043	0.0
E7.	Preferisco andare in direzioni diverse dagli altri.	59.592	17.143	23.265	Preferisco andare nella stessa direzione l'uno con l'altro.	6.247	0.0
E23.	Preferisco discutere con quello che dice l'altra persona.	41.224	33.878	24.898	Sono propenso ad essere d'accordo con ciò che dice l'altra persona.	3.143	0.0
E11.	Non ho paura di isolarmi da ciò che mi circonda.	64.490	11.429	24.082	Ho paura di essere isolato dall'ambiente circostante.	6.721	0.0
E30.	Cerco di essere unico.	60.408	20.816	18.776	Cerco di essere unico.	7.323	0.0
E36.	Includo nel mio gruppo persone con opinioni diverse.	51.429	17.551	31.020	Cerco di unire solo chi ha la stessa opinione.	3.518	0.0
[A1.5]	**[Orientamento non mainstream (antiautoritario)]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientato al mainstream (autoritario)]**		
E38.	Appartengo a un gruppo di minoranza e mi va bene così.	62.449	19.184	18.367	Cerco di essere un membro della corrente principale.	7.675	0.0
D24.	Ho difficoltà a credere a ciò che dicono coloro che sono considerati autorevoli.	51.948	23.377	24.675	Sono più propenso a credere a ciò che dicono coloro che sono considerati autorevoli.	4.735	0.0
E15.	Non do importanza allo status o al prestigio degli altri nelle mie interazioni sociali.	50.612	16.327	33.061	Rispetto lo status e il prestigio degli altri.	3.003	0.0
E34.	Non sono esigente in fatto di marchi.	66.122	15.102	18.776	Sono attento alle marche quando compro qualcosa.	8.043	0.0

[A2]	**[Non costruttivo]**	**[Relazioni e affinità con gli altri]**			**[Costruito]**		
[A2.1]	**[Non orientato alle relazioni]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientato alla relazione]**		
Voce n.	**Voce Descrizione (Ipotesi = secco)**	**-Secco-**	**Nessuno dei due**	**-Secco**	**Descrizione dell'articolo**	**-Punteggio Z**	**Sig**

					(Ipotesi = Bagnato)		
B3.	Non mi piace interagire con gli altri.	60.909	14.091	25.000	Preferisco il contatto con gli altri.	5.746	0.0
C10.	Sono distante nel modo in cui socializzo con gli altri.	51.131	17.647	31.222	Sono intimo nel modo in cui socializzo.	3.261	0.0
C16.	Ho difficoltà a entrare in empatia con gli altri.	48.869	17.647	33.484	Riesco facilmente a entrare in empatia con gli altri.	2.520	0.0
C26.	Non preferisco usare la parola amore.	52.489	23.077	24.434	Preferisco usare la parola amore.	4.755	0.0
E18.	Non oso cercare di piacere agli altri intorno a me.	55.918	14.286	29.796	Cerco di piacere agli altri intorno a me.	4.416	0.0
E22.	Non mi interessa particolarmente.	60.408	12.653	26.939	Mi preoccupo sempre di fare una buona impressione sugli altri intorno a me.	5.605	0.0
E27.	Vedo le relazioni solo come un mezzo per raggiungere un fine.	53.061	11.020	35.918	Valuto le relazioni per quello che sono.	2.845	0.0
E19.	Sono riluttante a rivelare la mia vita interiore agli altri.	61.224	17.551	21.224	Sono disposto a rivelare la mia vita interiore agli altri.	6.895	0.0
F16.	Non mi piace tenere in mano animali di peluche.	55.856	18.919	25.225	Preferisco abbracciare i peluche.	5.068	0.0
F25.	Non sono attento agli altri intorno a me.	46.847	24.324	28.829	Sono molto rispettoso degli altri intorno a me.	3.086	0.0
F28.	Non mi piace giocare con le bambole.	65.315	18.919	15.766	Preferisco giocare con le bambole.	8.199	0.0
F42	Preferisco lavorare con materiali inorganici (metalli, rocce…).	49.550	22.523	27.928	Preferisco lavorare con materiali organici (organismi, proteine…).	3.660	0.0
[A2.2]	**[Non orientato all'affinità]**	-	-	-	**[Orientato all'affinità]**		
A4	Non apprezzo il nepotismo (legami).	64.414	18.468	17.117	Apprezzo il nepotismo (legami) nella socializzazione.	7.805	0.0
B14.	Non preferisco le relazioni genitori-figli.	69.545	17.273	13.182	Preferisco i rapporti genitori-figli nelle mie interazioni sociali.	9.191	0.0
C24	Non sono orientato alla famiglia nella mia atmosfera sociale.	51.584	14.480	33.937	Sono orientato alla famiglia nel mio ambiente sociale.	2.837	0.0
C23	Frequento persone che non sono mie parenti.	57.466	17.647	24.887	Non frequento persone con cui non ho legami. (Non accetto "a prima vista").	5.337	0.0

C25.	Non mi interessa se non ho legami precedenti.	67.421	17.647	14.932	Non mi interessa se non ci sono conoscenze precedenti all'incontro.	8.598	0.0
D30	Non mi piace essere intrattenuto.	70.130	15.152	14.719	Preferisco essere intrattenuto.	9.143	0.0

[A3]	**[Libero]**	**[Decisione d'azione]**			**[Non libero]**		
[A3.1]	**[Liberalismo]**	-	-		**[Regolamentazione]**		
Voce n.	**Voce Descrizione (Ipotesi = secco)**	**-Secco-**	**Né**	**-Secco**	**Descrizione dell'articolo (Ipotesi = Bagnato)**	**-Punteggio Z**	**Sig**
A5	Sono libero di muovermi senza vincoli di relazione.	59.910	19.820	20.270	Sono bloccato nei vincoli di una relazione.	6.596	0.0
A18	Mi permetto di essere escluso.	57.658	16.216	26.126	Non permetto che una persona in un gruppo venga esclusa.	5.133	0.0
B23	Non mi piace che la mia libertà d'azione sia limitata.	82.727	8.182	9.091	Preferisco che la mia libertà d'azione sia regolata.	11.398	0.0
B4.	Lascio agli altri la libertà d'azione.	71.818	12.727	15.455	Controllo le azioni dell'altro. (Mi tiro le gambe a vicenda).	8.949	0.0
B15	Ritengo responsabile solo la persona che ha commesso l'errore.	64.545	18.182	17.273	Ritengo il fallimento di una persona responsabile in solido con le altre che la circondano.	7.752	0.0
D4	Non mi piace la collusione.	55.411	17.316	27.273	Preferisco la collusione.	4.703	0.0
D14.	Preferisco assegnare gli stipendi in base alle capacità.	72.727	9.091	18.182	Preferisco che gli stipendi siano distribuiti equamente a prescindere dalle capacità.	8.695	0.0
D20	Non preferisco essere legato agli altri.	79.654	14.719	5.628	Preferisco tenere l'altro in schiavitù.	12.183	0.0
D23	Preferisco la deregolamentazione.	61.905	18.615	19.481	Preferisco la regolamentazione.	7.147	0.0
D35.	Non preferisco controllare il comportamento degli altri.	60.606	24.675	14.719	Preferisco tenere sotto controllo il comportamento dell'altro.	8.036	0.0
E5.	Non mi piace trascinare gli altri verso il basso.	67.347	12.245	20.408	Preferisco tirare le gambe agli altri intorno a me.	7.843	0.0
F7.	Agisco indipendentemente dal fatto che gli altri intorno a me siano d'accordo o meno.	54.505	17.568	27.928	Non agisco se gli altri intorno a me non sono d'accordo.	4.361	0.0

[A4]	**[Possibile]**	**[Autodeterminazione dell'azione]**			**[Impossibile]**
[A4.1]	**[Indipendente e**	-	-	-	**[Orientamento**

	autonomo]				all'interdipendenza]		
A2	Preferisco essere indipendente dagli altri.	70.270	13.063	16.667	Preferisco appoggiarmi all'altro per socializzare.	8.566	0.0
A15.	Sono molto indipendente.	59.910	22.973	17.117	Sono molto orientato al cliente.	7.265	0.0
B2	Non sono propenso a essere esigente.	59.545	18.182	22.273	Cerco di viziarmi a vicenda.	6.112	0.0
B13.	Non mi piace creare fazioni.	70.455	17.727	11.818	Sono desideroso di creare fazioni.	9.588	0.0
D32	Non cerco di dipendere dagli altri.	52.814	16.450	30.736	Cerco di dipendere dagli altri.	3.671	0.0
[A4.2]	**[Orientamento all'autonomia]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientamento all'eteronomia]**		
Voce n.	**Voce Descrizione (Ipotesi = secco)**	**-Secco-**	**Né**	**-Secco**	**Descrizione dell'articolo (Ipotesi = Bagnato)**	**-Punteggio Z**	**Sig**
A23	Ho la mia opinione.	65.315	17.568	17.117	Sono facilmente influenzato dalle opinioni degli altri.	7.910	0.0
B19	Non mi lascio influenzare dalle tendenze dell'ambiente circostante. (Non mi lascio influenzare dalle tendenze che mi circondano).	67.273	18.182	14.545	Sono influenzato dalle tendenze che mi circondano.	8.646	0.0
E26.	Non mi lascio influenzare facilmente dagli altri intorno a me.	56.327	12.245	31.429	Sono facilmente influenzabile dagli altri intorno a me.	4.160	0.0
C17.	Sono l'unico a poter determinare la mia linea d'azione futura.	69.231	15.385	15.385	Non posso decidere. (Sono influenzato dall'ambiente circostante).	8.702	0.0
E20	Ho iniziativa nelle azioni che compio.	51.429	22.041	26.531	Non sono proattivo nelle azioni che compio.	4.414	0.0
C28.	Formo volentieri il mio destino a partire da me.	49.774	25.792	24.434	Sono travolto dal destino che mi viene dato dall'esterno.	4.373	0.0
C38	Ho autonomia nelle azioni che compio.	59.729	19.910	20.362	Non ho autonomia nelle azioni che compio.	6.539	0.0

[A5]	**[Possibile]**	**[Garantire la privacy]**			**[Impossibile]**		
[A5.1]	**[Rispetto della privacy]**	**-**	**-**	**-**	**[Anti-privacy]**		
Voce n.	**Voce Descrizione (Ipotesi = secco)**	**-Secco-**	**Né**	**-Secco**	**Descrizione dell'articolo (Ipotesi = Bagnato)**	**-Punteggio Z**	**Sig**
A21	Non invado la privacy degli altri.	76.577	12.162	11.261	Sono disposto a intervenire nella privacy degli altri.	10.384	0.0
B24	Non mi interessa come vengo visto dagli altri.	55.000	12.727	32.273	Mi interessa come vengo visto dagli altri.	3.608	0.0

B7.	Non mi piace tenere d’occhio gli altri.	78.636	10.455	10.909	Preferisco tenermi d’occhio a vicenda.	10.616	0.0
D7	Non preferisco truccarmi.	52.814	23.810	23.377	Preferisco truccarmi.	5.126	0.0
D13	Non preferisco avere un contatto visivo con gli altri.	46.320	21.212	32.468	Preferisco avere un contatto visivo con gli altri.	2.372	0.0
D17.	Non preferisco spettegolare sugli altri.	58.874	22.511	18.615	Preferisco spettegolare sugli altri.	6.951	0.0
D27	Non preferisco che ci si guardi negli occhi.	50.649	20.346	29.004	Preferisco scambiarmi sguardi.	3.686	0.0
F35	Non preferisco fare la spia alle autorità.	60.811	22.523	16.667	Preferisco fare la spia alle autorità.	7.472	0.0
E3	Preferisco agire in privato.	56.735	16.735	26.531	Preferisco agire in contesti formali.	5.181	0.0
E37	Non preferisco essere presentabile.	51.020	20.816	28.163	Preferisco essere presentabile.	4.021	0.0
[A6]	**[Possibile]**	**[Garantire chiarezza e razionalità del comportamento]**			**[Impossibile]**		
[A6.1]	**[Orientato all’anti-ambiguità]**		**-**	**-**	**[Orientato all’ambiguità]**		
Voce n.	**Voce Descrizione (Ipotesi = secco)**	**-Secco-**	**Nessuno dei due**	**-Secco**	**Descrizione dell’articolo (Ipotesi = Bagnato)**	**-Punteggio Z**	**Sig**
A9.	Sono diretto nel modo in cui dico le cose.	63.063	15.766	21.171	Sono indiretto ed eufemistico nel modo in cui dico le cose.	6.801	0.0
A22	Cerco di mettere le cose in bianco e nero.	58.108	24.324	17.568	Cerco di mantenere le cose ambigue.	6.944	0.0
B18.	Cerco di essere chiaro sulle mie azioni future.	57.273	20.455	22.273	Cerco di rimanere ambiguo.	5.821	0.0
D34.	Non mi piace mischiare pubblico e privato.	64.069	19.048	16.883	Preferisco mescolare pubblico e privato.	7.971	0.0
[A6.2]	**[Orientamento razionale]**		**-**	**-**	**[Orientamento irrazionale]**		
C6.	Sono razionale nel mio modo di pensare.	73.303	16.290	10.407	Sono irrazionale.	10.219	0.0
C36.	Sono un uomo d’affari.	57.466	20.814	21.719	Non ho un modo di pensare da uomo d’affari.	5.972	0.0
C15.	Sono razionale.	57.014	11.312	31.674	Sono emotivo nei miei pensieri.	4.000	0.0
C31	Il mio pensiero è scientifico.	59.729	21.267	19.005	Non sono scientifico.	6.823	0.0
D8.	Non credo nella divinazione.	54.113	20.779	25.108	Credo nella cartomanzia.	4.953	0.0
D36	Non credo nella	77.922	16.017	6.061	Credo nella religione.	11.918	0.0

	religione.						
F17	Sono bravo a usare il computer.	60.360	26.577	13.063	Non sono bravo a usare il computer.	8.224	0.0

[A7]	[Possibile]	[Garantire l'apertura del gruppo]			[Impossibile]		
[A7.1]	[Orientamento all'apertura]	-	-	-	[Orientato alla chiusura]		
Voce n.	Voce Descrizione (Ipotesi = secco)	-Secco-	Né	-Secco	Descrizione dell'articolo (Ipotesi = Bagnato)	-Punteggio Z	Sig
F1.	Preferisco le relazioni aperte.	57.207	16.667	26.126	Preferisco le relazioni chiuse.	5.073	0.0
B21	Non mi interessa distinguere tra persone interne ed esterne.	59.545	15.000	25.455	Nelle mie interazioni sociali sono particolarmente attento alla distinzione tra persone interne ed esterne.	5.485	0.0
D33	Frequento persone al di fuori del mio gruppo.	54.545	17.316	28.139	Frequento solo persone del gruppo a cui appartengo.	4.414	0.0
F20	Sono disposto a rivelare le informazioni che abbiamo.	49.550	16.216	34.234	Sono riluttante a rivelare le informazioni in nostro possesso.	2.493	0.0
F31	Sono interessato a cose al di fuori del nostro gruppo.	63.964	11.261	24.775	Mi interessano solo le questioni del gruppo a cui appartengo.	6.198	0.0
F37	Accetto persone al di fuori del mio gruppo di pari.	62.613	15.766	21.622	Escludo le persone al di fuori del mio gruppo di pari nella socializzazione.	6.655	0.0

[B]		[Psicologicamente orientato all'esercizio, all'attività e alla mobilità]					
[B1]	[Abilitazione]	[Energia dinamica e mobilità]			[Impossibile]		
[B1.1	[Orientamento dinamico]	-	-	-	[Orientamento statico]		
Voce n.	Voce Descrizione (Ipotesi = secco)	-Secco-	Né	-Secco	Descrizione dell'articolo (Ipotesi = Bagnato)	-Punteggio Z	Sig
C4.	Sono veloce nei movimenti.	56.109	18.100	25.792	Sono lento nell'azione.	4.980	0.0
C1.	Ho un ritmo veloce nel decidere le cose.	63.348	12.670	23.982	Ho un tempo lento.	6.262	0.0
C19	Sono aggressivo nel mio comportamento.	50.679	23.982	25.339	Sono passivo nel mio comportamento.	4.320	0.0
C14.	Preferisco essere assertivo.	50.226	20.362	29.412	Non preferisco essere assertivo.	3.467	0.0
E1	Sono spontaneo nel fare le cose.	49.388	17.143	33.469	Manco di spontaneità nel modo in cui faccio le cose.	2.737	0.0
F36	Preferisco rimanere in movimento.	50.450	17.568	31.982	Preferisco stare fermo.	3.031	0.0

[B1.2]	**[Orientamento alla non fissazione]**	-	-	-	**[Orientato alla fissazione]**		
A11	Non mi fisso in un posto e mi sposto.	50.450	20.721	28.829	Mi stabilisco in un posto e non mi sposto.	3.618	0.0
B10	Preferisco uno stile di vita nomade.	62.727	20.909	16.364	Preferisco uno stile di vita agricolo.	7.733	0.0
C2	Preferisco avere personale in continuo cambiamento.	61.538	19.457	19.005	Preferisco che gli affari del personale siano stagnanti.	7.046	0.0
C33	Sono orientato verso il cielo.	45.249	23.982	30.769	Il mio pensiero è orientato verso la terra.	2.469	0.0
D15.	Preferisco cambiare le organizzazioni a cui appartengo una dopo l’altra in un breve periodo di tempo.	49.784	17.749	32.468	Preferisco rimanere in un’organizzazione (ad esempio, il posto di lavoro) per un lungo periodo di tempo.	2.902	0.0
D10	Preferisco rapporti contrattuali a breve termine.	50.649	17.749	31.602	Preferisco instaurare rapporti commerciali a lungo termine.	3.192	0.0
D21	Preferisco che le mie relazioni siano fluide.	46.753	24.675	28.571	Preferisco che le mie relazioni siano fisse.	3.184	0.0
D25.	Preferisco il cambiamento.	51.515	18.615	29.870	Preferisco mantenere lo status quo.	3.647	0.0
[B1.3]	**[Orientamento all’originalità]**	-	-	-	**[Orientato ai precedenti]**		
A12.	Cerco idee nuove e originali.	51.802	22.072	26.126	Cerco standard di comportamento nelle convenzioni/precedenti esistenti.	4.334	0.0
B11.	Non apprezzo le relazioni senior/junior.	53.182	16.364	30.455	Apprezzo le relazioni senior/junior nella socializzazione.	3.686	0.0
C22	Cerco sempre di diffondermi in nuovi campi.	52.489	21.719	25.792	Rimango sempre nel campo in cui sono stato.	4.486	0.0
C30	Oserò fare cose che non sono mai state fatte prima.	56.109	27.149	16.742	Cerco di fare solo ciò che è stato fatto prima.	6.857	0.0
D37.	Sono avventuroso.	48.052	18.182	33.766	Non sono avventuroso.	2.400	0.0
E12.	Non do valore all’anzianità.	55.102	16.327	28.571	Apprezzo l’anzianità.	4.540	0.0
E17.	Preferisco creare nuove conoscenze.	50.204	20.408	29.388	Preferisco memorizzare le conoscenze esistenti.	3.652	0.0
E28	Preferisco proporre nuove teorie che nessuno ha ancora menzionato.	43.673	26.122	30.204	Preferisco dare seguito a una teoria che qualcuno ha già detto.	2.453	0.0
F30	Preferisco cambiare lo status quo.	56.306	18.018	25.676	Preferisco seguire lo status quo così com’è.	5.040	0.0
-			**Altro**				
No.	**Voce Descrizione**	**-Secco-**	**Nessuno dei due**	**-Secco**	**Descrizione**	**-Punteggio Z**	**Sig**

	(Ipotesi = secco)				dell'articolo (Ipotesi = Bagnato)		
	(maschile - femminile)						
C12.	Sono di sesso maschile.	46.154	24.434	29.412	Sono femminile nel mio modo di pensare.	2.863	0.0
	(Progressivo - all'indietro)						
F11	Sono progressista nel mio modo di pensare.	64.414	19.369	16.216	Sono arretrato nel mio modo di pensare.	7.998	0.0
C9	Sono moderno nel mio modo di pensare.	57.466	26.697	15.837	Il mio pensiero è premoderno.	7.228	0.0
	(Urbano - Rurale)						
A13.	Preferisco le relazioni urbane (di città).	65.315	18.468	16.216	Preferisco le relazioni rurali (di villaggio).	8.102	0.0
	(freddezza - calore)						
E25.	Sono freddo con le persone.	52.245	17.959	29.796	Sono caloroso in natura.	3.879	0.0
F19	Preferisco il colore blu.	69.820	12.162	18.018	Preferisco il colore rosso.	8.235	0.0
	(appiccicoso - non appiccicoso)						
E40	Non sono appiccicoso in termini di personalità.	63.673	22.041	14.286	Sono tenace in termini di personalità.	8.755	0.0
	(Grande scala - piccola scala)						
F18	Ho un'ampia scala di pensiero.	54.054	23.423	22.523	Ho una scala di pensiero piccola.	5.369	0.0
	(aggressivo - non aggressivo)						
F27	Ho un comportamento aggressivo.	45.946	22.973	31.081	Non sono aggressivo nel comportamento.	2.524	0.0
	(Difficile da strappare - Facile da strappare)						
E31	Non sono facilmente triste.	52.653	11.429	35.918	Sono facilmente triste.	2.783	0.0
E39.	Non sono un sentimentale.	53.469	11.020	35.510	Sono sentimentale.	2.980	0.0
	(Giovane - anziano)						
F40	Sono giovane di anni.	77.928	14.865	7.207	Sono vecchio.	11.420	0.0
	(Democratico - non democratico)						
F41	Sono democratico nel mio modo di pensare.	50.901	23.874	25.225	Non sono democratico nel mio modo di pensare.	4.385	0.0

[Esistenza di item del sondaggio che non hanno raggiunto il livello di significatività di 0,01

Nel questionario condotto dall'autore questa volta sono stati rilevati alcuni item. Alcuni degli item non erano così secchi (umidi) come l'autore si aspettava inizialmente.
Tuttavia, non includevano le seguenti voci. L'ipotesi dell'autore. Gli item che hanno avuto un impatto abbastanza significativo da scuoterli.
La maggior parte degli item era costituita da item che non hanno quasi raggiunto il livello di significatività di 0,01.

Elementi dell'indagine che non hanno raggiunto il livello di significatività dello 0,01. Eccone un elenco.

[1.]	**[Individualismo]**			**-**	**[Collettivismo]**		
Voce n.	**Voce Descrizione (Ipotesi = secco)**	**-Secco-**	**Nessuno dei due.**	**-Secco-**	**Contenuto dell'articolo (Ipotesi = Bagnato)**	**-Punteggio Z**	**Si**
(Nessuno)							
[2]	**[Orientato all'indipendenza]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientamento all'interdipendenza]**		
F2	Non cerco di essere carino con gli altri.	41.892	13.514	44.595	Cerco di essere affettuoso con gli altri.	0.433	x.:
[3]	**[Orientato all'ampia dispersione]**	**-**	**-**	**-**	**[Densamente distribuito]**		
D31	Preferisco stare lontano dagli altri.	35.931	22.078	41.991	Preferisco stare vicino agli altri.	1.043	x.:
F9	Preferisco stare lontano gli uni dagli altri.	42.793	20.721	36.486	Preferisco stare vicini gli uni agli altri.	1.055	-. ·
F38	Preferisco le conversazioni via e-mail.	33.333	19.369	47.297	Preferisco le conversazioni faccia a faccia.	2.317	-0
[4]	**[Orientamento alla diversità]**		**-**	**-**	**[Orientamento all'uniformità]**		
(Nessuno)							
[5]	**[Orientamento non umano]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientamento umano]**		
Voce n.	**Voce Descrizione (Ipotesi = secco)**	**-Secco-**	**Nessuno dei due**	**-Secco**	**Descrizione dell'articolo (Ipotesi = Bagnato)**	**-Punteggio Z**	**Si**
C5.	Sono interessato alle macchine.	46.606	17.195	36.199	Mi interessano gli esseri umani.	1.700	0.(
D6	Preferisco essere meno umano.	46.753	15.152	38.095	Preferisco avere relazioni forti.	1.429	0.
D12.	Non mi piace stare vicino agli altri.	38.528	19.913	41.558	Sono disposto ad andare d'accordo con gli altri.	0.515	x.:
D26	Non mi importa se gli altri mi rifiutano.	49.784	10.390	39.827	Non mi piace essere rifiutato dagli altri.	1.599	0.
E14	Non mi	44.082	10.612	45.306	Mi interessano le	0.203	x.:

	interessano le relazioni.				relazioni.		
E33	Non mi interessa ciò che gli altri pensano di me.	49.796	11.020	39.184	Mi interessa quello che gli altri pensano di me.	1.761	0.(
F4	Ho difficoltà ad apprezzare gli altri.	40.090	11.712	48.198	Tendo a piacere agli altri.	1.286	-0
F6.	Non mi piace legare con gli altri.	42.793	14.865	42.342	Preferisco i legami con gli altri.	0.073	-. ·
[6]	**[Non orientato all'affinità]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientato all'affinità]**		
A17	Preferisco separarmi rapidamente e in breve tempo.	45.946	13.514	40.541	Cerco di avere relazioni a lungo termine con gli altri.	0.866	-. ·
E9	Preferisco allontanarmi dagli altri.	46.122	15.510	38.367	Preferisco essere in stretta relazione con l'altro.	1.321	0.
F3	Non preferisco fare regali agli altri.	43.694	14.414	41.892	Preferisco fare regali agli altri.	0.290	-. ·
F32	Vedo le cose in termini monetari.	36.036	13.514	50.450	Non vedo le cose in termini di denaro.	2.309	-0
[7]	**[Liberalismo]**	**-**	**-**	**-**	**[Regolamentazione]**		
Voce n.	**Voce Descrizione (Ipotesi = secco)**	**-Secco-**	**Né**	**-Secco**	**Descrizione dell'articolo (Ipotesi = Bagnato)**	**-Punteggio Z**	**Si**
C20	Ho una debole mentalità di merda.	38.462	19.005	42.534	Ho un forte senso di umiltà.	0.673	x.:
C27.	Presumo che se ottengo un risultato da solo, sia merito mio e che chi mi circonda sia irrilevante.	38.462	21.267	40.271	Attribuisco il risultato a tutti coloro che mi circondano.	0.303	x.:
D2	Preferisco la libera competizione con gli altri.	48.052	15.152	36.797	Non preferisco la libera concorrenza reciproca.	1.857	0.(
D9.	Presto attenzione ai punti di forza e di eccellenza dei miei studenti. (Presto attenzione a loro).	37.662	25.108	37.229	Presto attenzione (durante la valutazione) alle debolezze e alle carenze degli studenti. (Presto attenzione a loro).	0.076	—
E8	Preferisco essere in rivalità con gli altri.	37.551	18.776	43.673	Non preferisco essere in rivalità con gli altri.	1.063	x.:
E16.	Apprezzo di più chi ha capacità	44.898	17.143	37.959	Tratto chi ha maggiori capacità	1.193	-. ·

	superiori rispetto a chi ha capacità inferiori.				allo stesso modo di chi ha minori capacità.		
[8]	**[Orientamento all'autonomia]**	**-**	**-**	**-**	**[orientato all'eteronomia]**		
Voce n.	**Voce Descrizione (Ipotesi = secco)**	**-Secco-**	**Né**	**-Secco**	**Descrizione dell'articolo (Ipotesi = Bagnato)**	**-Punteggio Z**	**Si**
A10.	Non mi interessa ciò che gli altri intorno a me pensano di me.	47.748	10.811	41.441	Mi preoccupo degli occhi degli altri intorno a me quando agisco.	0.995	—
D18	Non mi importa se gli altri ridono di me quando commetto degli errori.	49.351	12.987	37.662	Mi interessa se fallisco e gli altri ridono di me.	1.904	0.(
D19	Non sono sensibile ai cambiamenti di umore delle persone che mi circondano.	30.736	16.017	53.247	Sono sensibile ai cambiamenti di atmosfera delle persone che mi circondano.	3.733	-0
D39.	Non apprezzo la cooperazione.	44.589	17.316	38.095	Apprezzo la cooperazione con gli altri intorno a me.	1.085	—
E6	Non sono timido.	46.939	15.918	37.143	Sono timido.	1.672	0.(
E24	Non mi preoccupo del mio aspetto.	41.633	13.469	44.898	Tengo al mio aspetto.	0.549	x.:
[9]	**[Orientato all'antisincronia]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientato alla sincronizzazione]**		
E29	Preferisco discutere con altri che hanno opinioni diverse.	41.633	17.551	40.816	Non mi piace discutere con altri che hanno opinioni diverse.	0.141	-. ·
[10]	**[Anti-autoritarismo]**	**-**	**-**	**-**	**[Autoritarismo]**		
E2	Non rispetto le relazioni gerarchiche.	49.796	7.755	42.449	Rispetto i rapporti gerarchici sul lavoro.	1.197	-. ·
E4	Sono ribelle.	40.000	28.980	31.020	Sono obbediente.	1.668	0.(
E13.	Non apprezzo l'uso degli onorifici.	39.592	18.367	42.041	Apprezzo l'uso degli onorifici.	0.424	x.:
E21	Sono meno propenso a seguire ciò che dicono gli altri di status superiore al mio.	31.837	30.204	37.959	Sono più propenso a obbedire a ciò che dicono le persone di rango superiore al mio.	1.147	x.:

[11]	**[Rispetto della privacy]**	**-**	**-**	**-**	**[Anti-privacy]**		
Voce n.	**Voce Descrizione (Ipotesi = secco)**	**-Secco-**	**Né**	**-Secco**	**Descrizione dell'articolo (Ipotesi = Bagnato)**	**-Punteggio Z**	**Si**

A8	Non mi occupo degli altri al di fuori del lavoro.	43.243	15.315	41.441	Mi occupo dei miei affari personali al di fuori del lavoro.	0.292	-.
C11	Sono disposto a conoscere solo una parte della storia.	39.367	15.837	44.796	Cerco di conoscere tutti gli aspetti degli altri.	0.880	x.
D11.	Non mi interessa come gli altri mi vedono.	46.753	8.658	44.589	Mi interessa come gli altri mi vedono.	0.344	-.
[12]	**[Orientato all'anti-uniformità]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientato all'uniformità]**		
Voce n.	**Voce Descrizione (Ipotesi = secco)**	**-Secco-**	**Né**	**-Secco**	**Descrizione dell'articolo (Ipotesi = Bagnato)**	**-Punteggio Z**	**Si**
B8	Non preferisco espressioni vaghe e flessibili.	46.364	20.909	32.727	Preferisco le espressioni ambigue e flessibili.	2.274	0.
[13]	**[Orientamento razionale]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientamento irrazionale]**		
(Nessuno.)							
[14]	**[Orientamento dinamico]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientato alla statica]**		
Voce n.	**Voce Descrizione (Ipotesi = secco)**	**-Secco-**	**Né**	**-Secco**	**Descrizione dell'articolo (Ipotesi = Bagnato)**	**-Punteggio Z**	**Si**
C7.	Sono attivo nel movimento.	42.081	25.339	32.579	Sono passivo nell'azione.	1.635	0.
D1.	Mi muovo volontariamente da me senza pressioni esterne.	45.455	14.719	39.827	Non mi sposterei da me senza pressioni esterne.	0.926	—
D5	Sono attivo (attivo) nell'azione.	38.095	24.242	37.662	Sono inattivo.	0.076	—
D16	Ho un debole senso di vittimizzazione.	44.156	23.810	32.035	Ho un forte senso di vittimizzazione.	2.111	0.
F39.	Sono attivo nel movimento.	45.045	22.973	31.982	Non sono attivo.	2.218	0.
[15]	**[Non orientato alla fissazione]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientato alla fissazione]**		
(Nessuno.)							
[16]	**[Orientato all'originalità]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientato ai precedenti]**		
C21	Sono disposto a trattare con persone sconosciute.	38.462	24.434	37.104	Mi relaziono solo con persone conosciute.	0.232	-.
F23	Oso correre dei rischi.	45.045	21.622	33.333	Cerco di fare solo ciò che è sicuro.	1.971	0.
C35.	Mi piace distruggere le	33.484	27.149	39.367	Non voglio distruggere le cose.	1.025	x.

	cose.						
[17]	**[Orientamento all’apertura]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientamento alla chiusura]**		
Voce n.	**Voce Descrizione (Ipotesi = secco)**	**-Secco-**	**Né**	**-Secco**	**Descrizione dell’articolo (Ipotesi = Bagnato)**	**-Punteggio Z**	**Si**
F5.	Preferisco aiutare gli estranei.	41.441	25.676	32.883	Preferisco aiutare solo gli estranei.	1.479	0.
F8	Mi sento a mio agio nell’incontrare nuove persone.	47.297	11.261	41.441	Non mi sento a mio agio nell’incontrare nuove persone.	0.926	—
F13	Preferisco prendere decisioni in pubblico.	41.892	15.766	42.342	Preferisco prendere decisioni a porte chiuse.	0.073	x.
F14	Mi fido della prima persona che incontro.	23.423	18.468	58.108	Non mi fido di una persona se non la conosco da tempo.	5.723	-0
F34	Preferisco tenere le cose aperte al mondo esterno.	47.748	17.117	35.135	Preferisco mantenere il segreto tra i miei coetanei.	2.064	0.
[18]	**[Orientato alla litigiosità]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientato alla riconciliazione]**		
Voce n.	**Voce Descrizione (Ipotesi = secco)**	**-Secco-**	**Nessuno dei due**	**-Secco**	**Descrizione dell’articolo (Ipotesi = bagnato)**	**-Punteggio Z**	**Si**
A6.	Preferisco il confronto, il contenzioso.	29.279	16.667	54.054	Non mi piacciono il confronto e il contenzioso e cerco di riconciliarmi.	4.044	-0
B5.	Non apprezzo l’armonia con l’ambiente circostante.	44.091	23.182	32.727	Do importanza all’armonia con l’ambiente circostante quando agisco.	1.923	0.
B16.	Non apprezzo l’armonia all’interno di un gruppo.	41.818	20.455	37.727	Apprezzo l’armonia all’interno del mio gruppo.	0.680	-.
-	**Altro**						
No.	**Voce Descrizione (Ipotesi = secco)**	**-Secco-**	**Nessuno dei due**	**-Secco**	**Descrizione dell’articolo (Ipotesi = Bagnato)**	**-Punteggio Z**	**Si**
	(americano-giapponese)						
C32.	Sono americano-giapponese.	44.796	21.719	33.484	Ho una mentalità giapponese.	1.901	0.
	(Maschile - femminile)						
C18.	Sono paternalista nel mio modo di pensare.	35.294	28.959	35.747	Sono di natura materna.	0.080	x.
E10.	Ho un forte legame con mio	28.571	39.184	32.245	Ho un forte legame con mia madre.	0.737	x.

	padre.						
	(Urbano-Rurale)						
(Nessuno)							
	(Freddo - caldo)						
(Nessuno)							
	(Appiccicoso - non appiccicoso)						
(Nessuno)							
	(Duro - Morbido)						
F10	Preferisco qualcosa di duro.	39.640	27.477	32.883	Preferisco qualcosa di morbido.	1.182	-.
	(leggero - pesante)						
C37.	Preferisco che le cose siano senza peso (leggere).	35.294	20.362	44.344	Preferisco che le cose abbiano un peso.	1.508	-0
	(Grande scala - piccola scala)						
F12	Do solo una considerazione approssimativa.	44.595	18.919	36.486	Presto attenzione ai dettagli.	1.342	0.
F15	Sono violento nei gesti.	39.189	28.378	32.432	Sono ordinato nei gesti.	1.190	—
	(astratto - concreto)						
F21.	Preferisco l'astratto.	33.333	17.117	49.550	Preferisco il concreto.	2.654	-0
	(Aggressivo - Non aggressivo)						
(Nessuno)							
	(Difficile da strappare - Facile da strappare)						
F29.	Non sono incline alle lacrime.	42.342	13.964	43.694	Sono incline alle lacrime.	0.217	x.
	(Ho un forte senso del dovere - Ho un debole senso del dovere)						
D3	Ho poca umanità.	45.887	16.883	37.229	Sono una persona di buon carattere.	1.443	0.
D38	Non sono una persona giusta.	38.528	20.779	40.693	Sono una persona leale.	0.370	x.
	(Giovane - vecchio)						
(Nessuno)							
	(Democratico - non democratico)						
(Nessuno)							

Data della prima pubblicazione: Da luglio 1999 a novembre 2001.

Indagine sulle personalità e sugli atteggiamenti dei secchi e degli umidi, basata sulla classificazione in quattro classi.

Risultati delle risposte

Periodo di risposta.
Una settimana a metà febbraio 2001.

Numero di risposte 1043

Maschi 36,146%
Femmine 63,854

10's 34.899%
20's 54.746%
30's 8.245%
40's 1.534%
50's 0.479%
60's 0.000%
70's 0.096%

Percentuale di intervistati
Secco/umido combinato/conflitto 7,670%
Secco puro 74,784%
Puro umido 5,273
indifferenziato 12,272%

Risultati della risposta
Giudizio di secchezza

No.	Sentenza	Secchezza 5(Alta)	Secchezza 4	Secchezza 3(Media)	Secchezza 2	Secchezza 1(Bassa)
5	Non mi piace stare a contatto con gli altri.	8.629	22.148	15.820	30.968	22.435
No.	Frase	Secchezza 5(Alta)	Secchezza 4	Secchezza 3(Media)	Secchezza 2	Secchezza 1(Bassa)
7	Non mi piace che la mia libertà d'azione sia regolata.	62.512	26.654	3.452	5.849	1.534
8	Non influenzato dalle tendenze circostanti	27.037	34.708	13.231	20.134	4.890
9	Non voglio essere in sintonia con l'ambiente circostante.	15.532	29.338	16.874	31.256	6.999
No.	Frase	Secchezza 5 (alta)	Secchezza 4	Secchezza 3(Media)	Secchezza 2	Secchezza 1(Bassa)
12	Sono franco nel modo in cui dico le cose.	25.695	34.036	9.875	22.627	7.766
13	Sono ragionevole nel mio modo di pensare.	21.860	37.105	18.408	15.820	6.807
No.	Sentenza	Secchezza 5 (alta)	Secchezza 4	Secchezza 3(Media)	Secchezza 2	Secchezza 1(Bassa)
18	Preferisco essere separato e indipendente dagli altri.	17.354	35.187	11.409	23.298	12.752
20	Preferisco stare in una	24.545	30.585	13.710	21.381	9.779

	stanza privata uno alla volta.					
No.	Sentenza	Secchezza 5(Alta)	Secchezza 4	Secchezza 3(Media)	Secchezza 2	Secchezza 1(Bassa)
21	Apprezzo la diversità delle persone.	51.294	36.146	6.520	4.698	1.342
24	Non mi piace essere legato agli altri.	39.310	37.680	8.629	11.122	3.260
25	Solo io posso decidere le mie azioni future.	30.393	30.201	11.793	20.997	6.616
No.	Sentenza	Secchezza 5(Alta)	Secchezza 4	Secchezza 3(Media)	Secchezza 2	Secchezza 1(Bassa)
27	Non mi piace monitorare l’altro.	50.144	36.721	5.944	5.081	2.109
28	Cerco di mettere le cose in bianco e nero.	34.612	37.392	10.451	13.710	3.835
29	Il mio modo di pensare è scientifico.	13.327	23.298	21.285	25.695	16.395
30	Ho un ritmo veloce nel decidere le cose.	18.025	26.558	13.902	27.229	14.286
No.	Sentenza	Secchezza 5 (alta)	Secchezza 4	Secchezza 3(Media)	Secchezza 2	Secchezza 1(Bassa)
34	Preferisco stare da solo e separarmi dagli altri.	21.381	39.693	15.724	18.792	4.410
35	Non mi piace creare fazioni.	37.200	34.803	13.998	10.547	3.452
No.	Sentenza	Secchezza 5(Alta)	Secchezza 4	Secchezza 3(Media)	Secchezza 2	Secchezza 1(Bassa)
36	Sono obiettivo nella mia visione delle cose.	25.887	39.214	16.203	14.669	4.027
40	Non mi piace spettegolare sugli altri.	16.779	23.969	16.683	31.448	11.122
No.	Sentenza	Secchezza 5(Alta)	Secchezza 4	Secchezza 3(Media)	Secchezza 2	Secchezza 1(Bassa)
42	Non mi riunisco con gli altri a meno che non ci sia uno scopo.	20.709	38.351	8.150	22.627	10.163
43	Non preferisco il contatto pelle a pelle con gli altri.	14.669	22.148	11.697	32.023	19.463
44	Non mi piace giocare con le bambole.	29.626	19.271	13.327	25.695	12.081
45	Non preferisco le relazioni genitori-figli.	31.160	27.996	13.039	19.367	8.437
No.	Sentenza	Secchezza 5(Alta)	Secchezza 4	Secchezza 3(Media)	Secchezza 2	Secchezza 1(Bassa)
46	Sono libero di muovermi senza vincoli di relazione.	18.792	32.598	11.314	27.517	9.779
48	Preferisco andare in direzioni diverse l’una dall’altra.	15.628	32.886	23.586	23.586	4.314
50	Cerco di chiarire la mia linea d’azione futura.	29.530	32.982	12.752	19.655	5.081

No.	Sentenza	Secchezza 5(Alta)	Secchezza 4	Secchezza 3(Media)	Secchezza 2	Secchezza 1(Bassa)
51	Sono un uomo d'affari nel mio modo di pensare.	9.012	23.394	22.435	30.010	15.149
55	Non mi piace essere viziato.	13.519	23.873	17.929	30.872	13.806
No.	Sentenza	Secchezza 5(Alta)	Secchezza 4	Secchezza 3(Media)	Secchezza 2	Secchezza 1(Bassa)
58	Non mi piace essere intrattenuto.	28.476	32.023	14.957	18.504	6.040
60	Non ho paura di isolarmi dall'ambiente circostante.	16.779	26.846	10.834	27.900	17.641
No.	Frase	Secchezza 5(Alta)	Secchezza 4	Secchezza 3(Media)	Secchezza 2	Secchezza 1(Bassa)
61	Non mi piace mischiare la vita pubblica con quella privata.	23.202	33.269	18.504	20.230	4.794
64	Non mi piace trascinare gli altri intorno a me.	47.651	34.324	8.533	6.903	2.589
65	Cerco di essere unico.	39.693	34.132	12.656	10.738	2.780
No.	Sentenza	Secchezza 5(Alta)	Secchezza 4	Secchezza 3(Media)	Secchezza 2	Secchezza 1(Bassa)

Umidità Giudizio

No.	Sentenza	Bagnatura 5(Alta)	Bagnatura 4	Bagnatura 3(Media)	Bagnatura 2	Bagnatura 1(Bassa)
2	Preferisco appoggiarmi all'altro per socializzare.	9.492	22.531	9.971	34.132	23.873
3	Cerco di rimanere denso in uno spazio ridotto.	5.561	11.601	9.396	29.530	43.912
4	Cerco di essere al fianco degli altri intorno a me.	7.478	19.463	7.862	32.598	32.598
No.	Sentenza	Bagnatura 5 (alta)	Bagnatura 4	Bagnatura 3(Media)	Bagnatura 2	Bagnatura 1(Bassa)
6	Apprezzo il nepotismo (legami) nella socializzazione.	6.040	18.696	13.423	34.516	27.325
10	Quando compro qualcosa mi attengo alle marche.	6.903	22.339	8.245	21.093	41.419
No.	Sentenza	Bagnatura 5 (alta)	Bagnatura 4	Bagnatura 3(Media)	Bagnatura 2	Bagnatura 1(Bassa)
11	Mi piace intromettermi nella privacy degli altri.	6.424	23.011	10.930	29.818	29.818
14	Sono lento nei movimenti.	15.436	28.188	11.793	27.517	17.066
15	Preferisco una vita agricola.	5.561	17.546	13.519	25.791	37.584
No.	Sentenza	Bagnatura 5 (alta)	Bagnatura 4	Bagnatura 3(Media)	Bagnatura 2	Bagnatura 1(Bassa)
16	Cerco di fare solo ciò	4.410	17.450	12.848	41.707	23.586

	che è precedente.					
17	Preferisco le relazioni chiuse.	6.903	22.244	11.985	29.914	28.955
19	Ho una forte mentalità di richiesta.	10.738	32.886	17.354	26.942	12.081
No.	Sentenza	Bagnatura 5 (alta)	Bagnatura 4	Bagnatura 3(Media)	Bagnatura 2	Bagnatura 1(Bassa)
22	Sono disposto a rivelare la mia vita interiore agli altri.	14.573	25.887	11.697	28.380	19.463
23	Non mi piace se non c'è un radicamento preventivo alla riunione.	6.328	15.149	16.683	30.393	31.448
No.	Sentenza	Bagnatura 5 (alta)	Bagnatura 4	Bagnatura 3(Media)	Bagnatura 2	Bagnatura 1(Bassa)
26	Preferisco imitare gli altri.	3.260	17.929	11.026	37.776	30.010
No.	Sentenza	Bagnatura 5 (alta)	Bagnatura 4	Bagnatura 3(Media)	Bagnatura 2	Bagnatura 1(Bassa)
31	Preferisco avere personale stagnante.	3.260	11.601	24.353	37.488	23.298
32	Preferisco seguire lo status quo così com'è.	6.040	24.065	20.997	35.091	13.806
33	Mi interessa solo ciò che riguarda il gruppo a cui appartengo.	8.150	18.313	8.725	37.967	26.846
No.	Sentenza	Bagnatura 5 (alta)	Bagnatura 4	Bagnatura 3(Media)	Bagnatura 2	Bagnatura 1(Bassa)
37	Preferisco tenere sotto controllo le azioni dell'altro.	2.972	11.314	21.572	41.515	22.627
38	Mi manca l'autonomia nelle azioni che compio.	6.807	26.366	12.848	34.899	19.080
39	Cerco di far parte del mainstream.	9.396	20.614	15.628	33.653	20.709
No.	Sentenza	Bagnatura 5 (alta)	Bagnatura 4	Bagnatura 3(Media)	Bagnatura 2	Bagnatura 1(Bassa)
41	Escludo le persone al di fuori della mia cerchia di amici per socializzare.	4.027	15.820	10.547	36.817	32.790
No.	Sentenza	Bagnatura 5 (alta)	Bagnatura 4	Bagnatura 3(Media)	Bagnatura 2	Bagnatura 1(Bassa)
47	Mi lascio facilmente influenzare dalle opinioni di chi mi circonda.	14.957	34.995	12.656	25.791	11.601
49	Preferisco fare la spia alle autorità.	3.260	6.903	15.820	32.119	41.898
No.	Sentenza	Bagnatura 5 (alta)	Bagnatura 4	Bagnatura 3(Media)	Bagnatura 2	Bagnatura 1(Bassa)
52	Nelle mie interazioni sociali sono particolarmente attento a	8.533	23.490	11.314	36.529	20.134

	distinguere tra chi è dentro e chi è fuori.					
53	Sono tenace nella personalizzazione.	5.561	14.765	21.764	36.242	21.668
54	Preferisco i gruppi/organizzazioni che sono difficili da abbandonare una volta entrati.	2.013	3.643	5.657	25.695	62.991
No.	Sentenza	Bagnatura 5 (alta)	Bagnatura 4	Bagnatura 3(Media)	Bagnatura 2	Bagnatura 1(Bassa)
56	Sono intollerante nei confronti di chi ha opinioni diverse dalle mie.	5.657	19.559	11.314	39.118	24.353
57	Mi preoccupo sempre di dare una buona impressione agli altri intorno a me.	28.667	37.488	8.629	17.162	8.054
59	Mi assumo la responsabilità congiunta con i colleghi che mi circondano per gli errori commessi da una sola persona.	6.424	20.230	18.217	31.160	23.969
No.	Sentenza	Bagnatura 5 (alta)	Bagnatura 4	Bagnatura 3(Media)	Bagnatura 2	Bagnatura 1(Bassa)
62	Credo nella religione.	4.602	9.588	13.615	20.134	52.061
63	antepongo gli interessi del gruppo a cui appartengo (ai miei interessi personali).	8.821	21.668	17.450	32.982	19.080
No.	Sentenza	Bagnatura 5 (alta)	Bagnatura 4	Bagnatura 3(Media)	Bagnatura 2	Bagnatura 1(Bassa)
66	Non sono molto bravo a usare il computer.	5.849	14.765	14.190	38.159	27.037

Questionario sulla relazione tra femminilità e bagnatura.

Risultati delle risposte

Periodo di risposta 15 aprile 2000 - 18 aprile 2000

Numero di risposte 207

Maschi 41,063%
Femmine 58,937%.

10’s 33.333%
20’s 56.522%
30’s 7.246%
40’s 2.899%

50’s 0.000%
60’s 0.000%
70’s 0.000%

Percentuale di intervistati

	1. individualismo - collettivismo				
No.	**Contenuto dell’articolo (secco)**	**Sono effeminato.**	**Non sono nessuno dei due.**	**Sono effeminato.**	**Item (U**
1	Preferisco agire da solo.	31.884	15.459	52.657	Preferisc in grupp associaz
18	Preferisco essere separato e indipendente dagli altri.	24.638	20.773	54.589	Preferisc essere unito/int con gli a
34	Preferisco essere solo e separato dagli altri.	32.850	15.459	51.691	Non pref andare p mia strad solo e se dagli altr
	Orientamento all’indipendenza - Orientamento all’interdipendenza				
No.	**Contenuto dell’item (secco)**	**Sono effeminato.**	**Non sono né l’uno né l’altro**	**Sono effeminato.**	**Ite (Bagr**
2	Preferisco essere indipendente dagli altri.	28.019	14.976	57.005	Preferisc appoggia l’uno all per socializz
19	Ho una mentalità indipendente.	22.705	17.391	59.903	Ho un fo orientam cliente.
35	Sono contrario alla creazione di fazioni.	33.333	13.043	53.623	Sono desidero creare un fazione.
	3. orientato all’ampia dispersione - orientato al sovraffollamento				
No.	**Voce (secca)**	**Sono effeminato.**	**Non sono né l’uno né l’altro**	**Sono effeminato.**	**Item (ba**
3	Cerco di rimanere disperso in uno spazio ampio.	33.333	16.908	49.758	Cerco di affollato spazio pi
20	Preferisco stare in una stanza privata uno alla volta.	34.300	15.459	50.242	Preferisc in una st grande c molte pe
36	Sono obiettivo nella mia visione delle cose.	36.232	17.391	46.377	Non son obiettivo

	4. rispetto della diversità - orientamento all’uniformità				
Numero	**Contenuto dell’articolo (secco)**	**Sono effeminato.**	**Non sono nessuno dei due.**	**Sono effeminato.**	**Item (U**
4	Non cerco di essere sbilenco.	30.918	15.942	53.140	Cerco di al fianco altri into me.
21	Apprezzo la diversità delle persone.	43.961	16.425	39.614	Cerco di mettere l persone quadro d riferimer uniform
	5. orientamento non umano - orientamento umano				
No.	**Contenuto dell’articolo (secco)**	**Sono effeminato.**	**Non sono nessuno dei due.**	**Sono effeminato.**	**Item (U**
5	Non mi piace interagire con gli altri.	13.043	25.604	61.353	Preferisc contatto altri.
22	Sono riluttante a rivelare la mia vita interiore agli altri.	29.952	21.739	48.309	Sono dis rivelare l vita inter agli altri
	6. orientamento alla non affinità - orientamento all’affinità				
Voce n.	**Contenuto dell’item (secco)**	**Sono effeminato.**	**Non sono nessuno dei due.**	**Sono effeminato.**	**Item (U**
6	Non apprezzo il nepotismo (legami).	29.952	20.290	49.758	Apprezz nepotism (legami) socializz
23	Non mi interessa se non c’è un accordo preventivo.	27.053	21.739	51.208	Non mi interessa c’è un radicame preventiv riunione
	7. liberismo- regolamentarismo				
No.	**Voce Descrizione (secca)**	**Sono effeminato.**	**Non sono né l’uno né l’altro**	**Sono effeminato.**	**Ite (Bagr**
7	Non mi piace che la mia libertà d’azione sia regolata.	53.140	13.527	33.333	Preferisc la mia lil d’azione regolata.
24	Non mi piace	39.130	13.527	47.343	Preferisc

	essere legato agli altri.				tenere l'a schiavitù
37	Non mi piace controllare le azioni dell'altro.	38.647	17.391	43.961	Preferisc tenere sc controllo comport dell'altro
	8. orientamento all'autonomia-orientamento all'altro.				
No.	**Contenuto dell'articolo (secco)**	**Sono effeminato.**	**Non sono nessuno dei due.**	**Sono effeminato.**	**Item (U**
8	Non mi lascio influenzare dalle tendenze che mi circondano	30.918	14.010	55.072	Sono influenza dalle ten che mi circonda
25	Solo io posso decidere il mio futuro.	32.850	12.560	54.589	Non pos decidere (influenz altri into me)
38	Ho autonomia nelle azioni che compio.	27.536	15.942	56.522	Non ho autonom nelle azi compio.
	9. orientamento antisincrono - orientamento sincrono				
No.	**Item Contenuto (secco)**	**Sono effeminato.**	**Non sono nessuno dei due.**	**Sono effeminato.**	**Item (U**
9	Cerco di essere autonomo e non in sintonia con l'ambiente circostante.	31.401	14.976	53.623	Voglio es sintonia l'ambien circostar
26	Non mi piace imitare gli altri.	33.816	15.942	50.242	Preferisc imitare g
39	Appartengo a un gruppo di minoranza e mi va bene così.	29.469	17.874	52.657	Cerco di un meml della cor principal
	10. antiautoritarismo-autoritarismo				
No.	**Contenuto dell'articolo (secco)**	**Sono effeminato.**	**Non sono né l'uno né l'altro**	**Sono effeminato.**	**Ite (Bagr**
10	Non sono un fissato per i marchi.	27.536	16.908	55.556	Sono att alle marc quando c qualcosa

	11. rispetto della privacy - anti-privacy				
Voce n.	Voce (secca)	Sono effeminato.	Non sono nessuno dei due.	Sono effeminato.	Item (ba
11	Non invado la privacy degli altri.	27.053	14.493	58.454	Sono dis interveni nella pri degli altr
27	Non mi piace monitorare gli altri.	43.478	10.628	45.894	Preferisc sorveglia l'altro.
40	Non mi piace spettegolare sugli altri.	15.942	14.493	69.565	Preferisc spettego sugli altr
	12. orientamento all'anti ambiguità - orientamento all'ambiguità				
Voce n.	Contenuto dell'item (secco)	Sono effeminato.	Non sono né l'uno né l'altro	Sono effeminato.	Ite (Bagr
12	Sono diretto nel modo in cui dico le cose.	33.816	14.493	51.691	Sono ind ed eufen
28	Cerco di mettere le cose in bianco e nero.	36.232	19.807	43.961	Cerco di mantene cose aml
	13. Orientamento razionale - orientamento irrazionale				
No.	Contenuto dell'articolo (secco)	Sono effeminato.	Non sono nessuno dei due.	Sono effeminato.	Item (U
13	Sono razionale nei miei pensieri.	39.614	22.705	37.681	Sono irraziona
29	Il mio pensiero è scientifico.	24.638	28.502	46.860	Non son scientific
	14. orientato alla dinamica - orientato alla statica				
No.	Contenuto dell'articolo (secco)	Sono effeminato.	Non sono nessuno dei due.	Sono effeminato.	Item (U
14	Sono veloce nel muovermi.	22.705	28.986	48.309	Sono len movimer
30	Ho un ritmo veloce nel decidere le cose.	26.087	21.256	52.657	Ho un te lento.
	15. orientato alla non fissazione - orientato alla fissazione				

No.	Contenuto dell'articolo (secco)	Sono effeminato.	Non sono nessuno dei due.	Sono effeminato.	Item (U
15	Preferisco uno stile di vita nomade.	34.783	25.604	39.614	Preferisc stile di v agricolo.
31	Preferisco avere personale in continuo cambiamento.	33.333	27.536	39.130	Preferisc gli affari personal stagnant
	16. orientamento all'originalità - orientamento al precedente				
Numero	Contenuto dell'articolo (secco)	Sono effeminato.	Non sono nessuno dei due.	Sono effeminato.	Item (U
16	Oso fare cose che non sono mai state fatte prima.	25.121	20.773	54.106	Cerco di solo ciò stato fatt prima.
32	Preferisco cambiare lo status quo.	31.884	23.671	44.444	Preferisc seguire l status qu com'è.
	17. orientamento aperto - orientamento chiuso				
No.	Contenuto dell'articolo (secco)	Sono effeminato.	Non sono nessuno dei due.	Sono effeminato.	Item (U
17	Preferisco le relazioni aperte.	39.130	22.705	38.164	Preferisc relazioni chiuse.
33	Mi interessano le cose al di fuori del gruppo.	36.715	15.942	47.343	Mi intere solo le c gruppo a apparten
41	Accetto persone al di fuori del mio gruppo di pari.	41.546	11.594	46.860	Escludo persone fuori del gruppo c nella socializz

(Nota.)
Il "-. —" nella colonna del livello di significatività. Voci considerate secche nel sondaggio di maggio-luglio 1999. (Voci a sinistra) Voci per le quali la percentuale di intervistati che si sono classificati come effeminati era più alta nel sondaggio attuale, ma non ha raggiunto il livello di significatività di 0,10.
Il valore "x.xx" nella colonna del livello di significatività. Voci che sono state considerate bagnate nel sondaggio di cui sopra. (Voci sul lato destro) Voci che sono state giudicate più effeminate nel sondaggio vero e proprio, ma non hanno raggiunto il livello di significatività di 0,10.

Secchezza/umidità. Personalità e atteggiamenti giapponesi, dell'Asia orientale e occidentali. Questionario sulla relazione tra questi due elementi.

Risultati

Periodo di risposta: Fine ottobre 2000.

Numero di intervistati 200

Maschi 43,500%
Femmine 56.500%

10's 34.000%
20's 53.000%
30's 10.500%
40's 1.500%
50's 0.500%
60's 0.500%
70's 0.000%

Rapporto di risposta↓

	Europa/USA-Giappone/Asia Orientale					
No.	Frase	Rappresentazione numerica e grafica dei rapporti di risposta				
		Molto secco	Abbastanza secco	Nessuno dei due	Un po' umido	Molto umido
1	Più asiatici (coreani, taiwanesi, filippini…)	8.000	20.500	12.000	41.500	18.000
2	Più giapponese	9.000	19.500	18.000	30.000	23.500
3	Più occidentale	22.000	42.500	10.500	16.500	8.500

Analisi fattoriale delle personalità e degli atteggiamenti di chi è secco e di chi è bagnato. Risultati. Elenco dei dati numerici.

Relazione tra personalità e attitudini secche e umide e modelli di movimento molecolare dei liquidi gassosi. Un’indagine tramite questionario per convalidare i risultati. Risultati.

「ドライ・ウェットな行動についてアンケート」回答分析結果 2005.03 大塚いわお

度数分布 ： 液体分子

	下限 (>)	上限 (<=)	度数	相対頻度	パーセント
とてもウェット(-3)→	-3.000	-2.143	66	.330	33.000
かなりウェット(-2)→	-2.143	-1.286	60	.300	30.000
ややウェット(-1)→	-1.286	-.429	24	.120	12.000
どちらでもない(0)→	-.429	.429	14	.070	7.000
ややドライ(1)→	.429	1.286	16	.080	8.000
かなりドライ(2)→	1.286	2.143	7	.035	3.500
とてもドライ(3)→	2.143	3.000	13	.065	6.500
		合計	200	1.000	100.000

度数分布 ： 気体分子

	下限 (>)	上限 (<=)	度数	相対頻度	パーセント
とてもウェット(-3)→	-3.000	-2.143	12	.060	6.000
かなりウェット(-2)→	-2.143	-1.286	12	.060	6.000
ややウェット(-1)→	-1.286	-.429	21	.105	10.500
どちらでもない(0)→	-.429	.429	33	.165	16.500
ややドライ(1)→	.429	1.286	37	.185	18.500
かなりドライ(2)→	1.286	2.143	52	.260	26.000
とてもドライ(3)→	2.143	3.000	33	.165	16.500
		合計	200	1.000	100.000

記述統計－連続変数

	液体分子
平均	-1.365
標準偏差	1.802
標準誤差	.127
例数	200
最小値	-3.000
最大値	3.000
欠測値の数	0

（とてもウェット-3 ～ とてもドライ3）

記述統計－連続変数

	気体分子
平均	.795
標準偏差	1.726
標準誤差	.122
例数	200
最小値	-3.000
最大値	3.000
欠測値の数	0

（とてもウェット-3 ～ とてもドライ3）

t検定（対応あり）
仮説平均値の差= 0

	平均差	自由度	t値	p値
液体分子，気体分子	-2.160	199	-10.845	<.0001

（差の値 ＝ 液体分子評価値 － 気体分子評価値）
（とてもウェット-3 ～ とてもドライ3）

２群の符号検定（対応あり） ： 液体分子，気体分子

差 > 0 の数	41
差 < 0 の数	143
差 = 0 の数	16
p値	<.0001

（差の値 ＝ 液体分子評価値 － 気体分子評価値）
（とてもウェット-3 ～ とてもドライ3）

Personalità e sensazione, percezione. Luce e buio. Caldo e freddo. Duro e morbido. Sciolto e teso. Teso e rilassato.

Iwao Otsuka

Personalità e sensazione, percezione. Luce e buio. Caldo e freddo. Duro e morbido. Sciolto e stretto. Teso e rilassato.

Sulla personalità chiara e scura

Descrizione: sulla personalità chiara e scura

2001.11-2005.09 Prima pubblicazione
1. Introduzione
Mi capita spesso di vedere persone che dicono: "Vorrei essere più allegro, ma… Vorrei diventare più allegro, ma…". Vedo spesso persone che mi chiedono consigli psicologici. Intorno al 1990, quando la società giapponese era nell'era della bolla speculativa, era comune sentire dire: "Un essere umano deve avere una radice più luminosa". Sembra quindi che avere una personalità più brillante sia generalmente visto come una cosa desiderabile per le persone.
Tuttavia, la psicologia convenzionale non ha ancora analizzato e organizzato il tipo di personalità considerata luminosa o oscura, ed è necessaria una comprensione più approfondita.
2. Che cos'è una personalità brillante?
La tabella seguente riassume i fattori che conferiscono allegria alla personalità, raccogliendo e raggruppando gli aggettivi che danno l'impressione di allegria in un formato tabellare.

Tabella_1

---

3. La radice della luminosità del carattere
La luminosità viene percepita essenzialmente quando la luce fisica stimola le cellule recettoriali (coni, bastoncelli) della visione umana a inviare informazioni sulla luminosità al sistema nervoso. In questo senso, la "luce" fisica (luce solare, luce fluorescente…) è la fonte della luminosità.
Si può dire che la "luminosità" ha un valore positivo per gli esseri umani in modo fondamentale, in quanto rende efficace la visione umana e ha l'effetto di migliorare drasticamente la nostra capacità di adattamento all'ambiente. È questa la fonte della percezione positiva della "leggerezza" nella nostra personalità.
Avendo acquisito la luminosità della luce, gli esseri umani hanno potuto godere di vari vantaggi nella vita e, viceversa, quando la personalità di una persona ha gli stessi vantaggi di tale luminosità, la sua personalità viene percepita come "luminosa". Il fatto che una persona abbia nel cuore qualcosa che corrisponde alla "luce", al "sole" o alla "lampada" che illumina l'ambiente circostante, o che ha le stesse caratteristiche della luce, porta a un carattere più luminoso.
Una personalità luminosa è rappresentata dal colore bianco o giallo pallido.
Si ritiene che si possa illuminare il proprio carattere sforzandosi di avere un carattere che corrisponda agli aggettivi legati alla "leggerezza" nella tabella precedente.
4. Risultati organizzativi della personalità scura
D'altra parte, le personalità "scure" e "profonde" possono essere riassunte invertendo il contenuto delle personalità "chiare", in particolare come mostrato nella tabella seguente.

Tabella_2

In poche parole, possiamo dire che una personalità oscura indica che la mente della persona si trova in uno stato di "oscurità" o di perdita di luce.
Come colore, la personalità scura è rappresentata dal nero o dal grigio scuro.

5. Società luminosa

La luminosità o l'oscurità di una società può essere determinata dagli stessi fattori che determinano la luminosità o l'oscurità del carattere.

Ad esempio, il "Movimento per illuminare la società", condotto annualmente dal Ministero della Giustizia giapponese, è un movimento per costruire una società più luminosa e libera dal crimine, approfondendo la comprensione della prevenzione del crimine e della delinquenza e la riabilitazione di coloro che hanno commesso reati, e facendo lavorare insieme le persone nelle loro rispettive posizioni. In questo caso, il crimine è un simbolo dell'oscurità, come la cattiveria e la negatività, ed è il nostro tentativo di dare ai criminali "oscuri" qualità positive, come la correttezza e l'utilità per gli altri, come "luce" attraverso la riabilitazione, che porta alla "schiarita".

D'altra parte, i "NEET" che non escono dalla società e vivono una vita solitaria o non svolgono un lavoro utile alla società, ma se ne stanno in giro senza fare nulla, sono anch'essi socialmente "oscuri", nel senso che non escono e non cercano di stare alla luce del mondo esterno o di svolgere attività utili alla società. Il fatto che molte di queste persone, che hanno valori negativi in altri modi, siano i giovani che rappresentano il futuro del Giappone, è ciò che rende oscura l'attuale società giapponese.

In breve, la "società luminosa" è una società in cui viene eliminata la parte patologica della società che minaccia la vita stabile e sana delle persone o che perde la sua funzione efficace, e in cui le persone condividono attivamente il lavoro che è efficace per adattarsi all'ambiente che cambia.

In termini di carattere e società, si può dire in generale che "più vivibile e funzionante" = "positivo" = "luminoso", e "difficile da vivere e incapace di funzionare" = "negativo" = "oscuro". A questo proposito, si può dire che esiste una profonda relazione tra i concetti di "luminosità" e "funzionamento (sociale)".

Una "società luminosa" è quella che dà a tutti la speranza o la "luce" per vivere positivamente nel futuro. Questa speranza o luce deriva da una visione "positiva" del futuro, cioè dalla prospettiva di una vita migliore o di una migliore

sopravvivenza, che si apre chiara e ampia e trasparente in basso, come nella vista dalla cima di una montagna chiara. Non è ancora ben chiaro come il sistema nervoso umano associ la "luminosità" puramente visiva a una "luminosità" più riflessiva e orientata ai valori, come la vista di una montagna limpida. Spero di poter chiarire questa relazione in futuro.

6. Conferma tramite sondaggio

È stato condotto un sondaggio sul web per verificare se la spiegazione di cui sopra è corretta e se la personalità "brillante" è effettivamente percepita come "più luminosa" del suo opposto.

In particolare, agli utenti che hanno visitato il sito web dell'autore per sperimentare il test psicologico è stato somministrato un questionario sulle personalità "luminose" e "oscure" ed è stata posta una barriera in cui è stato chiesto loro di rispondere alle seguenti domande: "Se rispondi al seguente questionario, puoi fare il test psicologico".

I risultati hanno mostrato che 11 dei 14 item considerati "più brillanti" nella spiegazione precedente erano, in effetti, statisticamente significativamente "più brillanti" nella maggior parte degli item, indicando che la spiegazione era per lo più corretta.

D'altra parte, c'era un elemento che non era significativamente diverso (3. "non capovolto/ribaltato"). Ciò può essere dovuto al fatto che l'espressione "a due facce" era difficile da capire per gli intervistati più giovani, che erano i principali.

Ci sono stati due item che sono risultati statisticamente significativi come "più brillanti", ma la percentuale non ha raggiunto il 50% (12. "brillante" e 14. "veloce"). Non è possibile affermare con forza che questi item "indicano una personalità più brillante".

Momento della risposta

Metà settembre 2005

Numero di risposte 203

Maschi 32,512%

Donne 67,488

Adolescenti 44,335

20s 35.468%

30s 14.778%

40s 3.941%

50s 1.478%
60s 0.000
70s 0.000
Rapporto di risposta

Tabella_3

[Riferimento principale]
Shinmeihan Kokugo Jiten, Quinta edizione, Sanseido, 1997
Shinjigens edizione rivista, Kadokawa Shoten, 1994
Dizionario Genius giapponese-inglese, Taishukan Shoten, 1998
The RANDOM HOUSE Thesaurus, Random House Inc.

Sul rapporto tra asciutto/bagnato e caldo/freddo/luce/buio

[Abstract]
Nel testo si discuterà di come le sensazioni di secco/bagnato siano correlate a caldo/freddo e luce/buio.
Le sensazioni di secco-bagnato, caldo-freddo, luce-buio sono percepite da modalità sensoriali diverse e le seguenti correlazioni sono considerate vere tra loro.

Tabella_4

---

1. Secco-umido e sensazione di caldo/freddo
Sentiamo “caldo” quando la temperatura di un oggetto è vicina alla nostra temperatura corporea, e sentiamo “freddo” quando la temperatura è molto più bassa della nostra temperatura corporea.
Se un oggetto che ha una temperatura corporea che vi fa sentire “caldo” è vicino a voi, sentite la temperatura del corpo dell’altra persona vicino a voi e sentite “caldo”. Se non c’è spazio tra voi e l’altra persona, l’aria calda tra voi e l’altra persona non fuoriesce dal vostro calore corporeo. Se invece

siete separati l’uno dall’altro, sentite “freddo” perché c’è uno spazio tra voi e l’altra persona, che permette al vento freddo di entrare nello spazio tra voi e l’altra persona.
Questo vale non solo per la distanza fisica, ma anche per quella psicologica. Quando non c’è più distanza tra voi e l’altra persona e avete un forte senso di unità, fusione e vicinanza psicologica, vi sentite “caldi” verso l’altra persona.
Allora, sistemandoci e sistemandoci, possiamo mantenere uno stato di vicinanza psicologica e di “calore” reciproco. Se ognuno non rimane fermo e non si muove nella propria direzione, il senso di unicità tra i due si perde e si comincia a sentirsi “freddi” l’uno verso l’altro.
Per maggiori informazioni sul calore e la freddezza psicologica delle relazioni interpersonali, si veda il link alla pagina sul design dell’interfaccia “calore”.
In questo caso, le parole chiave come unità psicologica, fusione e vicinanza con l’altra persona, e il mantenimento dello status quo, sono tutte correlate alla “bagnatura” in termini di dimensione asciutto-bagnato, in quanto sono orientate alla vicinanza psicologica all’altro e alla creazione di un luogo in cui rimanere vicini.
Cioè, il tentativo di unirsi psicologicamente indica che c’è una forza di attrazione all’opera, come una forza di attrazione, che cerca di avvicinarsi sempre di più l’uno all’altro, che può essere vista in analogia con le forze intermolecolari che agiscono tra le molecole liquide della realtà che producono la sensazione di “bagnato” per gli esseri umani.
Inoltre, il fatto che siano psicologicamente uniti e cerchino di mantenere una relazione calda tra loro senza spostarsi da un luogo all’altro indica che l’energia cinetica necessaria per spostarsi è piccola. Le molecole gassose, che danno all’uomo la sensazione di asciutto, si muovono continuamente e occupano grandi spazi tra loro, mentre le molecole liquide, che ci danno la sensazione di bagnato, sono incollate tra loro e non si muovono più di tanto. Ciò indica che l’energia cinetica delle molecole liquide è bassa e la fissazione di rimanere “caldi” può essere vista anche in analogia con il movimento delle molecole liquide bagnate.
Questo “calore” determinato dalla “vicinanza = umidità” è anche legato alla “vicinanza” genetica. Ad esempio, il

rapporto genitori-figli è una relazione umana forte e calda, legata da un alto grado di comunanza genetica, o vicinanza genetica.
Si può dire che l'alto livello di comunanza con l'altra persona porta alla vicinanza psicologica (calore), che a sua volta porta all'attrazione psicologica (umidità) verso l'altra persona, in quanto i due provano attrazione l'uno per l'altro e si avvicinano l'uno all'altro, mantenendo questo stato.
La correlazione tra "calore = umido" e "freddezza = secchezza" è stata supportata anche dai risultati dell'indagine condotta dall'autore nel 1999 sulla secchezza-umidità della personalità e dell'atteggiamento. La tabella seguente riassume i risultati dell'indagine (circa 200 intervistati). Si può notare che la percentuale di intervistati che hanno descritto la personalità "fredda" come secca è significativamente più alta della percentuale di intervistati che hanno descritto la personalità "calda" come secca. Si evince inoltre che una percentuale significativamente più alta di intervistati che preferivano il colore blu, più freddo, era più propensa a valutare il colore "secco" rispetto a coloro che preferivano il colore rosso, più caldo.

Tabella_5

---

2. Secchezza-umidità e luminosità/oscurità
La luminosità/oscurità ha molto a che fare con la presenza o l'assenza di sole nella vita umana sulla Terra. In generale, il tempo soleggiato con sole è "luminoso" e il tempo nuvoloso o piovoso senza sole è "scuro".
Quando la pioggia smette di cadere, qualche tempo dopo, il calore del sole fa evaporare l'acqua piovana che scompare dal suolo. L'esperienza insegna che in questo caso le pozzanghere bagnate tendono a rimanere sempre in luoghi ombreggiati e bui, mentre il sole splendente è asciutto.
Da questa spiegazione, possiamo dire che la correlazione tra buio = ombra = ombra = pozzanghera (meno evaporazione) = bagnato, e luce = sole = evaporazione = asciutto, è valida nella vita umana.
In giapponese, ad esempio, la parola "ombra" è spesso usata

per descrivere il carattere umano. Questo termine indica che "Yin = buio" e "umido = bagnato" sono fortemente legati l'uno all'altro, e che sono correlati.
Dalla spiegazione precedente, possiamo riassumerli come "leggerezza = secchezza" e "oscurità = umidità".
Per una spiegazione correlata della luminosità/oscurità della personalità umana, si veda il link alla pagina sulla personalità "leggera". In sostanza, si può dire che una personalità "leggera" può essere considerata come una personalità "secca".
In altre parole, una personalità allegra è più propensa a.
(1) Le relazioni interpersonali sono più asciutte, in quanto sono meno chiuse, più estroverse e più aperte.
(2) I loro atteggiamenti sono più asciutti in quanto sono più energici, vivaci e attivi, il che significa che si muovono bene.
(3) Il modo di percepire le cose è razionale e asciutto, in quanto cercano di percepire le cose in modo più chiaro e netto. Per questo motivo è considerato secco.
La correlazione tra "oscurità = umidità" e "leggerezza = secchezza" è stata supportata anche dai risultati di un sondaggio sulla secchezza e l'umidità nella personalità e nell'atteggiamento condotto dall'autore nell'ottobre 2002. La tabella seguente riassume i risultati dell'indagine (circa 210 intervistati). Si può notare che la percentuale di intervistati che hanno descritto la personalità "chiara" come secca è significativamente più alta della percentuale di intervistati che hanno descritto la personalità "scura" come secca.

Tabella_6

---

3. Incompatibilità tra una personalità brillante e una personalità calda
Un'interpretazione letterale dei risultati sopra riportati porterebbe alla correlazione tra "personalità luminosa (= personalità secca) = personalità fredda" e "personalità scura (= personalità umida) = personalità calda". Ciò dimostra che esiste una contraddizione tra le due personalità desiderabili di un "carattere luminoso e caldo" per gli esseri umani. Si può dire che una persona allegra e calorosa è l'ideale, ma in realtà è difficile da realizzare. In breve, una personalità "allegra" e

una personalità “calda” non sono compatibili.
4. Espressione di secchezza/umidità e coordinazione dei colori
Per esprimere la sensazione di asciutto/bagnato sui capi di abbigliamento e sugli articoli per la casa attraverso i colori, si ritiene efficace utilizzare colori “freddi e luminosi” per il secco e “caldi e scuri” per il bagnato.
Per maggiori dettagli, si veda l’uso dei colori nella sezione [Sommario] di cui sopra, che riassume la correlazione tra asciutto/bagnato e caldo/freddo, chiaro/scuro.
(c) 2002.2-10 Prima pubblicazione

Sull’insidia

2006.07 Prima pubblicazione
L’insidia è l’oscurità. È un amalgama di (yin) e bagnato (umidità), una sensazione composita.
Nella vita quotidiana, una pozzanghera o una pozza d’acqua è difficile da asciugare al buio e rimane per sempre un’acqua liquida e umida perché non è esposta alla luce del sole, mentre alla luce si asciuga e diventa secca quando è esposta alla luce solare.
In breve, la relazione tra luce = asciutto e buio = bagnato è vera.
L’insidia può essere considerata come composta da diversi fattori: (1) [bagnato].
(1) [Bagnato] essere appiccicoso e appiccicoso per l’altra persona e ripetutamente e frequentemente essere appiccicoso e persistente.
(2) Fare cose negative, negative o contro-funzionali alle persone [scure]. Fare cose che l’altra persona non vuole fare, come il bullismo o le molestie.
(3) Fare qualcosa di illegale, qualcosa di cui si verrebbe accusati se si rivelasse ciò che si è fatto, o qualcosa che non si dovrebbe fare. Si tratta ad esempio di commettere atti di violenza, derubare le persone di denaro o violare i diritti umani come lo stupro.
(4) [Dark] Fare in segreto dietro le quinte. Fare in segreto dietro le quinte. Non essere rivelato. In modo superficiale, comportandosi come se si stesse facendo una cosa buona o nulla. Decorano bene la superficie per far sembrare che

all’esterno sia tutto a posto. Oppure fingono di essere amichevoli in superficie e parlano dietro le quinte.
Questa insidiosità nei rapporti interpersonali è comune nel clima sociale giapponese umido, umido e umido, e nella società dei mura, ed è una caratteristica della cultura giapponese, sia al lavoro che a scuola.
Può anche essere vista come un tratto femminile, con frequenti contatti interpersonali e una propensione alla decorazione superficiale.
2006 Prima pubblicazione

Sulla personalità calda e fredda

Descrizione: sulla personalità calda (fredda)

(c) 2000.05-2005.09
1.
Nelle nostre conversazioni sentiamo spesso dire: “Il signor A è calcolatore e freddo”, oppure “Il signor B è premuroso e caldo”. In questo caso, la freddezza del carattere e della personalità è spesso considerata negativamente e il calore positivamente.
In psicologia sociale, l’importanza dell’asse sensoriale interpersonale “freddo-caldo” è stata tradizionalmente sottolineata.
Ad esempio, Asch 1946] ha sottolineato che l’inclusione di una singola parola nel tratto caratteriale di una persona può cambiare in modo significativo l’impressione generale di una persona. Si dice che l’asse interpersonale “freddo-caldo” abbia una grande influenza sull’impressione generale di una persona.
In questo caso, si dice che l’asse sensoriale interpersonale “freddo-caldo” abbia una grande influenza sull’impressione generale di una persona come “caratteristica centrale”.
Si può quindi affermare che il calore o la freddezza della personalità di una persona hanno una grande influenza sull’impressione che essa dà alle persone con cui esce. Per avere un buon rapporto con le persone con cui si esce e per farsi accettare positivamente, è necessario impegnarsi costantemente per avere una personalità “calda”.

Inoltre, avere una personalità calorosa può alleviare la tensione e lo stress nel gruppo o nell'organizzazione a cui si appartiene, migliorando l'efficienza del lavoro e lo standard di assistenza e cura nelle strutture mediche e assistenziali.
Il testo che segue propone sette principi e una lista di controllo dettagliata delle relazioni interpersonali che danno all'altra persona una sensazione di calore, sotto forma di sette principi e di una lista di controllo dettagliata.
2.
Che aspetto hanno le relazioni umane "calde"? Per scoprirlo, qui di seguito viene presentata una sintesi di varie relazioni sociali e tecniche di interazione sociale (abilità sociali) che possono essere utilizzate per ottenere calore nelle relazioni umane esistenti.
Le relazioni e le attività sociali che sono fonti di calore sono le seguenti.
(1a) Relazioni amicali, amorose (romantiche) e familiari.
(1b) relazioni di comunità legate al sangue, geografiche e interconnesse (comunità)
(2) attività professionali, come l'assistenza infermieristica, la cura dei bambini, l'assistenza sociale e la consulenza
(3) attività sociali, come il volontariato, le donazioni, la raccolta di fondi, l'aiuto di fine anno.

Di seguito vengono spiegate in dettaglio.
(1) Amici, amanti e relazioni familiari
(1a) Amicizie
Le amicizie sono caratterizzate da [Thibaut,Kelly 1959] come reciprocità di favori, attrazione reciproca, interdipendenza volontaria e divertimento secondo [Heys 1988], e intimità, affetto e sostegno reciproco secondo [Wright 1974].
Le regole degli amici, secondo [Argyle, Henderson 1985], sono l'assistenza volontaria, il rispetto della privacy dell'altro, il mantenimento delle promesse, la fiducia reciproca, la sostituzione dell'altro quando non è presente e il non rimproverare l'altro in pubblico.
Secondo [Nakamura 1989], i seguenti elementi hanno un potere esplicativo nel discriminare l'intimità delle amicizie.
1) Autodenuncia (parlare dei propri hobby e interessi, aprirsi su problemi e preoccupazioni personali).

2) comportamento valutativo dell'interlocutore (prestare attenzione a tutto, cercare di compiacere l'interlocutore in ogni modo)
3) comportamento di vicinanza di sé e dei propri amici (dedicare molto tempo agli incontri, chiedere all'altra persona di uscire per qualsiasi cosa)
(4) sentimenti di gratitudine verso l'interlocutore (sentirsi in colpa, dispiaciuti)
5) coinvolgimento nella relazione (il grado di desiderio che la relazione con il mio amico duri, il grado di coinvolgimento profondo nella relazione con il mio amico).
Per rendere l'interfaccia del computer più simile all'amicizia, si potrebbe cercare di ottenere un punteggio più alto in questi item.
Parks & Floyd 1996] hanno chiarito quali sono le condizioni per una stretta amicizia e come si esprime la vicinanza.
1) Autodenuncia (parlare all'altro di qualsiasi cosa)
2) aiuto e sostegno (aiutarsi a vicenda, essere presenti l'uno per l'altro)
3) Interessi e attività condivisi (avere un background, interessi, preferenze, valori, credenze e attività comuni)
(4) Rappresentazione relazionale (sul valore della vicinanza o della relazione, da esprimere)
(1b) Relazione d'amore
(1b) Relazioni romantiche
Le relazioni amorose romantiche sono considerate quelle che emergono quando le amicizie descritte sopra sono di natura eterosessuale, in forma intensificata.
Secondo [Rubin 1970], le relazioni romantiche sono caratterizzate da (1) desiderio di affinità e dipendenza (ad esempio, voler stare insieme), (2) tendenza ad aiutare (tirare su l'altra persona se è depressa) e (3) sentimenti di esclusività (voler dominare l'altra persona).
(1c) Relazioni familiari.
La relazione familiare passa attraverso i sentimenti romantici di cui sopra e può essere suddivisa in relazione tra persone sposate (relazione tra marito e moglie), relazione che nasce quando una coppia ha dei figli e li cresce (relazione tra genitori e figli) e relazione tra figli (relazione tra fratelli).
La psicologia delle coppie è più istituzionalizzata, fissa e

stabile rispetto a quella delle relazioni sentimentali.
La psicologia tra genitori e figli è più legata al sangue e ha un maggior grado di identità reciproca, che porta naturalmente a una relazione aperta e senza riserve.
(2) Comunità (per sangue, legami terreni - legami attraverso la comunicazione)
Una comunità è ciò che in sociologia è stato chiamato gemeinschaft, comunità (MacIver, R.M.), ecc. "una comunità in cui le persone si fondono emotivamente l'una con l'altra con tutta la loro personalità e condividono il loro destino sotto un intimo affetto e comprensione reciproca".
Secondo [Toennies 1887], all'interno di una comunità, le persone si fondono emotivamente l'una con l'altra con la loro intera personalità e condividono il loro destino in un intimo affetto e comprensione reciproci.
Tale intimità reciproca, fusione emotiva e affetto sono i tratti distintivi della psicologia comunitaria. Sono queste caratteristiche psicologiche che danno agli esseri umani un senso di calore.
(3) Infermieristica, assistenza all'infanzia, benessere e consulenza
Il ruolo di infermieri, infermieri di scuola materna, assistenti sociali e consulenti è quello di dare una mano ai deboli e ai bisognosi, come i malati e i bambini piccoli.
Tale sostegno ai vulnerabili si basa sulla premessa del calore e della compassione per i vulnerabili, e in questo senso si ritiene che esista il calore verso le persone.
(4) Attività sociali (volontariato, donazioni, raccolta fondi, ecc.)
Alla base delle attività sociali come le donazioni e gli aiuti c'è l'idea di voler aiutare gli altri aiutando (assistendo) chi ha bisogno. In altre parole, la motivazione è direttamente collegata al calore del cuore delle persone quando vengono aiutate da altri, e quindi vogliono condividere questo calore con il maggior numero di persone possibile.
Lo sfondo psicologico di queste relazioni calorose può essere descritto come segue: (1) Vicinanza psicologica
(1) Vicinanza psicologica.
Quando si sente che gli altri sono psicologicamente molto vicini, ci si può "riscaldare" maggiormente alla temperatura

corporea degli altri. Quindi, sentire le azioni degli altri come "calde".
La vicinanza psicologica si avverte quando gli altri hanno la stessa o la stessa idea di sé, mentre quando gli altri hanno un'idea diversa o opposta a quella di sé, la si sente come vicina o lontana.
(2) Adattamento ambientale = contributo al mantenimento della temperatura corporea.
Sentiamo il calore degli altri quando le loro azioni contribuiscono (aiutano) a mantenere la nostra temperatura corporea = supporto vitale (sopravvivenza). Cioè, se il comportamento dell'altro ci aiuta ad adattarci all'ambiente (a sopravvivere nell'ambiente), ci sentiamo "caldi" nei confronti dell'altro.
Quando gli altri (ad esempio, i genitori o gli amici) esprimono un'opinione contraria alla propria, ci sentiamo calorosi nei loro confronti quando capiamo che stavano pensando a noi.

Da questo punto di vista, si può dire che il calore/freddezza di una personalità è strettamente legato al nostro senso di temperatura corporea. Se riusciamo a percepire psicologicamente il calore della temperatura corporea di un'altra persona, ci sentiamo "caldi"; altrimenti, ci sentiamo "freddi".
Le relazioni calde sono la base psicologica che consente agli esseri umani di cooperare tra loro per sopravvivere in condizioni migliori e sono essenziali per mantenere sentimenti umani simili a quelli dell'uomo.
Si ritiene che le relazioni calde rendano gli esseri umani più stabili psicologicamente e più amichevoli nei confronti degli altri e, a loro volta, li incoraggino a impegnarsi volentieri nei comportamenti di cooperazione (cura) necessari per la sopravvivenza in un ambiente naturale difficile. Pertanto, le relazioni calde possono essere efficaci nell'indurre le persone a impegnarsi in comportamenti che aumentano il loro potenziale di sopravvivenza e riproduzione. Pertanto, gli individui dalla natura calda saranno favoriti e quelli dalla natura fredda saranno evitati.
3.
(1) Relazione con la percezione di "calore"

[Kaiho etal. 1997] hanno rilevato che in psicologia cognitiva gli approcci tradizionali che si concentrano sugli aspetti intellettuali degli esseri umani possono essere considerati “freddi” e, al contrario, gli approcci che si concentrano sulle emozioni umane possono essere considerati una cognizione “calda”. Questo risultato suggerisce che la ricchezza delle emozioni umane (gioia, rabbia, dolore e tristezza) è associata al calore della personalità.
(2) Relazione con i bisogni di affinità.
Se consideriamo il concetto psicologico sociale del desiderio umano di stare con gli altri, o “bisogno di affinità”, e la sua relazione con il calore psicologico, si presume che possiamo sentire il calore degli altri essendo psicologicamente vicini a loro. Si può dire che il favore e la vicinanza psicologica agli altri porteranno a dare calore psicologico all’ambiente circostante.
(3) La comunicazione cosmica
Secondo [Isozaki 1995], la comunicazione tra gli esseri umani comprende i seguenti elementi
(1) comunicazione strumentale comunicazione come mezzo per raggiungere gli obiettivi
(2) comunicazione consumistica (autonoma) Comunicazione in cui la comunicazione è fine a se stessa, come la risoluzione delle tensioni.

In una relazione calda e cordiale con l’altro, parlare e stare con l’altro è piacevole e felice. A questo proposito, si può affermare che c’è una grande relazione tra l’esistenza della comunicazione consamatriale e il calore delle relazioni umane.
(4) Rapporto con l‘“uguaglianza” delle relazioni umane
Affinché si instauri una relazione calorosa tra gli esseri umani, si ritiene necessaria l’uguaglianza in termini di relazioni e diritti tra di loro. Senza il riconoscimento reciproco dell’uguaglianza e il rispetto dei diritti dell’altro, la relazione sarà “a sangue freddo”, in cui una parte si approfitta e sfrutta unilateralmente l’altra.
Per costruire relazioni umane calorose, è necessario trattarsi alla pari e con calore, il che si chiama “reciprocità del calore” e “uguaglianza”.
(5) Relazioni con “abilità sociali

Alla base delle relazioni e delle attività sociali "calde" ci sono le abilità sociali che cercano di costruire e mantenere il calore umano e l'empatia.
Le abilità sociali, secondo [Aikawa 1995], sono definite come comportamenti interpersonali che ci permettono di rispondere efficacemente agli altri in situazioni interpersonali in modo che le nostre relazioni con loro siano positive. Questo può essere riassunto in termini di relazione tra il computer e l'altra persona come segue. In altre parole, le abilità sociali sono comportamenti interpersonali che i computer dovrebbero avere per reagire efficacemente agli altri in situazioni di utilizzo del computer, in modo che la relazione tra computer e altri sia positiva.
Va notato che le abilità sociali non esprimono di per sé il calore delle relazioni interpersonali, poiché vengono utilizzate anche per descrivere aspetti delle abilità interpersonali, come l'abilità interpersonale (skillfulness) e l'integrità.
Nell'ambito delle abilità sociali, gli item relativi al mantenimento delle relazioni interpersonali e alle relazioni empatiche e di supporto con gli altri sono considerati correlati al calore.
Gli item specifici delle abilità sociali che sono correlati al "calore" sono i seguenti.
(1) Alcune delle 100 abilità sociali elencate in [Kikuchi, Horige et al. 1994], e
(2) La parte della scala che misura le abilità sociali dei bambini in [Shoji et al. 1990], relativa al coinvolgimento empatico e di sostegno.
(3) La parte della scala delle abilità sociali in [Buhrnmester et al 1988][Wada 1991], la parte relativa al mantenimento delle relazioni, in [Buhrnmester et al 1988][Wada 1991
(4) Tutta la scala KiSS-18, una scala sulla compassione, in [Kikuchi 1988].

4. Sintesi (condizioni caratteriali calde)
Sulla base di quanto detto sopra, la seguente tabella riassume i contenuti specifici delle relazioni interpersonali che possono essere definite "calde".

Tabella_7

Si ritiene che il carattere interpersonale che soddisfa le voci di cui sopra (condizioni necessarie) dia calore all’altra persona. In definitiva, le ragioni del calore di queste voci possono essere riassunte nelle due voci seguenti.

Tabella_8

(Addendum) La personalità “fredda
Tradizionalmente, il mondo degli affari considera le relazioni interpersonali come un mezzo o uno strumento per raggiungere qualche obiettivo e si concentra sul miglioramento della produttività, ovvero sulla facilità di realizzare obiettivi e compiti, come la registrazione dei profitti e la ricerca dell’efficienza.
Tuttavia, questa visione tende a portare a una sensazione di freddezza e di aridità nelle relazioni interpersonali, che sembrano di tipo commerciale. Queste relazioni interpersonali possono essere definite “fredde”, dove non c’è calore tra le persone. In questo caso, la causa della freddezza è considerata un calcolo egocentrico basato sull’egoismo, che pensa solo ai propri interessi e non agli interessi e al benessere degli altri.
Questa freddezza nelle relazioni interpersonali può essere classificata in tre categorie: “freddezza strumentale”, “freddezza logica” e “freddezza intellettuale”.
Le relazioni interpersonali “strumentali” sono quelle create dalla prospettiva di vedere le relazioni interpersonali solo come un mezzo o uno strumento per fare qualcosa. Questa relazione si basa sulla premessa che una persona userà l’altra come suo subordinato, il più possibile, come proprio subordinato, come proprio arto, al fine di ottenere i massimi risultati sul lavoro. L’idea di relazioni interpersonali unilaterali dominante-subordinato (subordinato) può essere vista in questo approccio. Tali relazioni interpersonali producono una freddezza “strumentale”.
Le relazioni interpersonali “logiche” possono essere comprese solo attraverso la riduzione di tutto a 0 o 1, sì o no, sì o no, legale o illegale, che è un modo di relazionarsi che si può vedere nei tecnici informatici tradizionali e nei funzionari

rispettosi della legge. Si caratterizza per l'inflessibilità (secondo le regole), la mancanza di emozioni (nessuna inflessione), la monotonia delle risposte (uno schema, la ripetizione della stessa azione) e una consistenza dura e fredda (metallica, priva di morbidezza). Queste relazioni interpersonali producono una freddezza "logica".
Nelle relazioni interpersonali "intellettuali", le persone cercano di "raffreddarsi" a vicenda schiacciando il lato emotivo più profondo dell'essere umano ed estraendo solo la conoscenza. Si preoccupano esclusivamente di migliorare la capacità intellettuale degli esseri umani e non l'aspetto emotivo degli esseri umani. Di conseguenza, le relazioni interpersonali sono intellettualmente sofisticate, ma fredde e aride. Queste relazioni interpersonali si traducono in una freddezza "intellettuale".
Queste relazioni "a sangue freddo" sono chiamate anche "gesellschaft" dalla teoria di [Toennies, F., 1887]. Secondo Toennies, la gesellschaft si riferisce alle relazioni sociali formate dagli individui per raggiungere i propri fini l'uno con l'altro, e queste relazioni sono artificiali e meccaniche, in cui i legami tra le persone sono costituiti solo da una piccola parte delle loro personalità. Legame. Qui le persone agiscono in base ai loro interessi e ai loro calcoli, e sono necessari ritorni e controbenefici. Inoltre, in questa relazione sociale Geselschaft, per quanto le persone possano agire in modo superficiale, sono ancora in costante tensione e sono essenzialmente separate nonostante tutti i legami.
Sulla base di quanto detto, la tabella seguente riassume il contenuto specifico delle relazioni interpersonali che possono essere definite "fredde".

Tabella_9

Si ritiene che la personalità interpersonale che soddisfa i suddetti elementi (requisiti) conferisca all'altra persona una "freddezza".
In definitiva, il motivo per cui questi elementi sono "freddi" è il seguente.

Tabella_10

(Appendice) Conferma tramite sondaggio sul web
È stato condotto un sondaggio sul web per verificare se le descrizioni delle personalità calde e fredde di cui sopra fossero effettivamente percepite come calde o fredde.
In particolare, sul sito web dell'autore è stato creato un questionario sulle personalità "calde" e "fredde" per chiedere agli utenti che venivano a sperimentare il test psicologico: "Se rispondi al seguente questionario, puoi fare il test psicologico".
Un totale di circa 200 persone ha risposto al sondaggio e i risultati sono stati analizzati come segue: Tutte le descrizioni delle personalità calde e fredde sopra riportate sono state effettivamente percepite come calde o fredde.
Momento della risposta
Metà settembre 2005
Numero di risposte 202
Maschi 29,208%
Donne 70,792
Adolescenti 48,515
20s 30.693%
30s 12.871%
40s 5.446%
50s 2.475%
60s 0.000
70s 0.000
Rapporto di risposta

Tabella_11

Per gli item 1-7, per tutti gli item, il lato della frase che inizialmente prevedeva "più caldo" è stato selezionato come "più caldo" più spesso e con significatività statistica.
[Riferimenti].
Mitsuru Aikawa 1995 Abilità sociali, a cura di Kazuo Ogawa, edizione rivista e aggiornata del Dizionario di psicologia sociale Kitaoji Shobo.
Argyle,M. Henderson,M. 1985 L'anatomia delle relazioni Penguin Books Harmondworth
Asch,S.E. 1946 Formare le impressioni sulla personalità:

Journal of Abnormal and Social Psychology, 41,258-290
Buhrnmester,D., Furman,W., Wittenberg,M.T.,& Reis,H.T. 1988 Cinque domini di competenza interpersonale nelle relazioni tra pari. Journal of Personality and Social Psychology, 55, 991-1008.
Davis, M.H. 1994 Empathy -A Social Psychological Approach-Westview Press (traduzione di Akio Kikuchi: The Social Psychology of Empathy -Basics of Human Relations- 1999 by Kawashima Shoten)
Hays, R.B. 1988 Amicizia (in Duck, S. (ed.) Handbook of Personal Relationships Wiley Chichester)
Isozaki Miki 1995 Comunicazione, a cura di Ogawa Kazuo, edizione rivista e nuova del dizionario di psicologia sociale Kitaoji Shobo
Hiroyuki Kaiho (a cura di) 1997 Psicologia della "cognizione calda" Kaneko Shobo
Kikuchi Akio 1998 Anche la scienza della compassione Kawashima Shoten
Kikuchi Akio, Kazuya Horige (eds.) 1994 La psicologia delle abilità sociali Kawashima Shoten
Moroi Katsuhide, Nakamura Masahiko e Wada Minoru 1999 La comunicazione che trasmette familiarità: Incontro, profondità e addio Kaneko Shobo.
Nakamura, Masahiko 1989 Uno studio sullo sviluppo delle amicizie tra studenti universitari (I) - Un esame delle differenze iniziali nelle relazioni: Uno studio del fenomeno catabolico delle differenze iniziali nelle relazioni (37° incontro annuale dell'Associazione giapponese di dinamica di gruppo).
Parks, M., Floyd, K. 1996 Significati di vicinanza e intimità nell'amicizia. Journal of Social and Personal Relationships, 13, 85-107.
Rubin, Z. 1970 Misurazione dell'amore romantico, Journal of Personality and Social Psychology, 16, 265-273
Kazuko Shoji, Masayuki Kobayashi, Satoshi Suzuki 1990 Le abilità sociali dei bambini: Il loro contenuto e sviluppo La 32a Conferenza annuale della Società giapponese di psicologia dell'educazione Raccolta di documenti 283
Thibaut,J.W., Kelley,H.H. 1959 La psicologia sociale dei gruppi.
Toennies,F., 1887 Gemeinschaft und Gesellschaft, Lipsia

(traduzione di Juichi Suginohara, 1957 Gemeinschaft und Gesellschaft, Iwanami Shoten)
Minoru Wada 1991 Uno studio sulla competenza interpersonale - Creazione delle scale di abilità non verbale e sociale - Journal of Experimental Social Psychology 31 49-59
Appendice] "Lista di controllo "Calore di carattere
La "personalità calda" descritta nel testo principale come fonte di calore nelle relazioni interpersonali è stata identificata come un insieme di punti di controllo interpersonali che indicano che questo è il modo di dare calore alle persone che ci circondano.
Per estrarre il calore, abbiamo utilizzato un metodo di brainstorming individuale per estrarre le regole che rappresentano l'essenza delle qualità che danno calore da ogni relazione sociale, attività o abilità sociale che è fonte di calore.
Gli elementi estratti e creati sono stati classificati in base al contenuto della sintesi.
1. Favoritismo e vicinanza
2. Attaccamento
3. Assistenza/cura
4. Rilassamento e tranquillità
5. Accettazione/impatia
6. Ricchezza di emozioni
7. Servizio gratuito
L'autore ha poi organizzato gli item così estratti nelle seguenti tre fasi.

1. Quando l'interlocutore inizia a comunicare con l'altro.
2. Quando l'interlocutore è nel mezzo della comunicazione.
3. quando l'interlocutore termina (interrompe) la comunicazione in un buon momento.
Di seguito è riportato un elenco di semplici elementi di controllo che abbiamo estratto e organizzato per ottenere una personalità calorosa.
Nella tabella, "Signor" è il nome dell'interlocutore.

Tabella_12

Warm-hearted interface design (design con un cuore caldo)

2000.05

1. introduzione (interfaccia a cuore freddo)
Tradizionalmente, sono state create diverse interfacce utente per migliorare l'usabilità dei computer e sono stati proposti diversi principi di progettazione e linee guida (ad esempio, le Heuristic Guidelines di [Nielsen 1993] e le Eight Golden Rules di [Shneiderman 1992]) per ricavarle in modo efficace.
I principi tradizionali di progettazione delle interfacce utente dei computer si basano sulla prospettiva di considerare le operazioni del computer come un mezzo o uno strumento per raggiungere un obiettivo. L'obiettivo principale è migliorare la produttività, cioè la facilità di raggiungere gli obiettivi e i compiti (ad esempio, l'efficienza delle operazioni, la facilità d'uso e così via) utilizzando il computer.
Tuttavia, queste linee guida tradizionali tendono a portare a un'interfaccia fredda e asciutta tra computer e utenti, con un'atmosfera di tipo aziendale.
Un'interfaccia di questo tipo può essere definita "a cuore freddo", in cui non scorre sangue caldo tra il computer e l'utente.
La freddezza dei computer convenzionali può essere ampiamente suddivisa in due categorie: "freddezza strumentale" e "freddezza meccanica". Esistono due tipi di interfacce che incarnano ciascuna di queste freddezze: l'interfaccia "strumentale" e l'interfaccia "meccanica".
L'interfaccia "strumentale" è un'interfaccia creata dal punto di vista che vede il computer come un mezzo o uno strumento per fare qualcosa. Questa interfaccia si basa sulla premessa che gli utenti stessi utilizzeranno il computer come loro subordinato, come le loro mani e i loro piedi, il più possibile per ottenere i massimi risultati nel loro lavoro. L'idea di un rapporto unilaterale dominante-subordinato (subordinato) tra l'utente e il computer è evidente.
L'interfaccia "meccanica", ad esempio, è una "risposta meccanica", un'interfaccia basata sui limiti dell'hardware convenzionale del computer, che può essere compresa solo attraverso la riduzione di tutto a 0 o 1, o a una logica di Sì o

No. È caratterizzata da inflessibilità (da manuale), mancanza di emozioni (nessuna intonazione), risposta monotona (un modello, la ripetizione della stessa azione) e una consistenza dura e fredda (metallica, priva di morbidezza).
La freddezza "meccanica" dell'interfaccia è stata tollerata perché non è così dannosa nel mainstream del pensiero strumentale e commerciale sull'uso dei computer.
L'interfaccia "a sangue freddo", per riprendere un termine di [Toennies, F., 1887], è la "gesellschaft". Secondo Toennies, l'interfaccia gesellschaft si riferisce alle relazioni sociali formate dagli individui per raggiungere i propri fini l'uno con l'altro, che sono artificiali e meccaniche, e in cui i legami tra gli esseri umani sono una piccola parte della loro personalità. È un'unione da realizzare solo con. Lì le persone agiscono in base ai loro interessi e ai loro calcoli, e sono necessari ritorni e controbenefici. Inoltre, in questa relazione sociale Geselschaft, per quanto le persone possano comportarsi in modo intimo in superficie, sono ancora in costante tensione e sono essenzialmente separate nonostante tutti i legami.
L'approccio dell'ingegneria cognitiva e dell'ergonomia, che ha prodotto principi e linee guida di progettazione convenzionali, enfatizza gli aspetti del miglioramento dell'elaborazione delle informazioni intellettuali dell'uomo e dell'adattamento fisiologico al corpo umano, e presta meno attenzione agli aspetti della connessione emotiva tra computer e uomo, dando luogo a un'interfaccia intellettuale e ingegneristica che tende a produrre un'interfaccia sofisticata, ma fredda e asciutta, "a sangue freddo", come descritto sopra?
2.
Nel contesto delle relazioni sociali, come le famiglie e le comunità, in cui le persone cercano calore l'una dall'altra, un'interfaccia che rimane fredda e secca è chiaramente diversa dall'interfaccia così com'è. È necessario rendere l'interfaccia del computer calda, umana e umida in qualche misura.
Inoltre, anche quando viene utilizzata per generare profitti in un'organizzazione essenzialmente orientata al raggiungimento di obiettivi e al calcolo, come un ufficio aziendale, un'interfaccia informatica calda è considerata più rilassante, distensiva e desiderabile per la salute mentale. In alternativa, un'interfaccia informatica calda può avere l'effetto di creare

un maggiore sollievo psicologico per gli utenti, facilitando loro l'elaborazione di idee per il lavoro e la realizzazione dello stesso.
Un'interfaccia di questo tipo può essere definita "a cuore aperto".
Nel campo della psicologia sociale, l'importanza dell'asse sensoriale interpersonale "freddo-caldo" è stata sottolineata da molto tempo. Ad esempio, Asch 1946] ha sottolineato che l'inclusione di una singola parola nel tratto caratteriale di una persona può cambiare in modo significativo l'impressione generale di una persona. Si dice che l'asse interpersonale "freddo-caldo" abbia una grande influenza sull'impressione generale di una persona. In questo caso, si dice che l'asse sensoriale interpersonale "freddo-caldo" abbia una grande influenza sull'impressione generale di una persona come "caratteristica centrale".

Questo asse interpersonale "calore-freddezza" è considerato molto importante anche per quanto riguarda l'impressione che un'interfaccia informatica dà agli utenti. Infatti, l'impressione complessiva che un'interfaccia informatica dà agli utenti può variare notevolmente tra "calda" e "fredda". Rendere l'interfaccia del computer più "calda" aumenta notevolmente il grado di percezione del computer da parte dell'utente e quindi ci si può aspettare un netto miglioramento della qualità dell'interfaccia.
Queste cose più calde e umide. (Le caratteristiche dell'interfaccia, prendendo ancora una volta in prestito il termine di [Toennies, F., 1887] di cui sopra, "Gemeinschaft". Secondo Toennies, la Gemeinschaft è un'unità in cui le persone sono unite dalla loro stessa natura umana, che ha una vita organica propria. Lì le persone sono emotivamente fuse l'una all'altra con tutta la loro personalità e condividono il loro destino in un intimo affetto e comprensione reciproca. C'è anche. (Tradizionalmente, l'uso primario dei computer è stato quello del "sangue freddo". C'è poco spazio per concetti come scambio, vendita, contratti e regole.
Pertanto, la creazione di nuovi principi di progettazione e linee guida per la creazione di computer con un'interfaccia calda, allontanandosi dall'uso tradizionale di principi di

progettazione e linee guida per la ricerca del profitto e lo sviluppo di computer “freddi” orientati agli obiettivi, è il futuro dei computer Non è forse necessario per rendere più favorevole il rapporto tra esseri umani e computer?
Il termine interfaccia “calda” è definito come un’interfaccia che dà una sensazione umana, calda e umida, in cui il computer ha un senso di intimità e di unità olistica con l’utente. Si ritiene che un’interfaccia di questo tipo sia essenziale per far sì che in futuro i computer e i robot assumano un comportamento simile a quello umano. Si ritiene inoltre che sia necessaria affinché gli utenti si affezionino e familiarizzino con i computer, li amino e cerchino di utilizzarli il più a lungo possibile.
3.
Per dare una sensazione di calore a un’interfaccia informatica, è necessario fare riferimento a varie relazioni sociali e tecniche di interazione sociale (abilità sociali) per ottenere calore nelle relazioni umane esistenti.
Le relazioni e le attività sociali che sono fonti di calore sono le seguenti.
(1a) Relazioni amicali, amorose (romantiche) e familiari.
(1b) relazioni di sangue, geografiche e di comunità interconnesse (comunità)
(2) attività professionali, come l’assistenza infermieristica, la cura dei bambini, l’assistenza sociale e la consulenza
(3) attività sociali, come il volontariato, le donazioni, la raccolta di fondi, l’aiuto di fine anno.

Di seguito vengono spiegate in dettaglio.
(1) Amici, amanti e relazioni familiari
(1a) Amicizie
Le amicizie sono caratterizzate da [Thibaut,Kelly 1959] come reciprocità di favori, attrazione reciproca, interdipendenza volontaria e divertimento secondo [Heys 1988], e intimità, affetto e sostegno reciproco secondo [Wright 1974].
Le regole degli amici, secondo [Argyle, Henderson 1985], sono l’assistenza volontaria, il rispetto della privacy dell’altro, il mantenimento delle promesse, la fiducia reciproca, la sostituzione dell’altro quando non è presente e il non rimproverare l’altro in pubblico.

Secondo [Nakamura 1989], i seguenti elementi hanno un potere esplicativo nel discriminare l'intimità delle amicizie.
1) Autodenuncia (parlare dei propri hobby e interessi, confidare i propri problemi personali e le proprie preoccupazioni, ecc.)
2) Comportamento valutativo dell'altra persona (prestare attenzione a ciò che accade, cercare di compiacere l'altra persona in ogni modo, ecc.)
3) Comportamento di vicinanza tra sé e i propri amici (passare molto tempo a incontrarsi, invitare l'altra persona a fare qualcosa, ecc.)
4) Sentimenti di gratitudine verso l'altra persona (sentirsi in debito o dispiaciuti).
5) Coinvolgimento nella relazione (il grado di coinvolgimento che si desidera abbia la relazione con l'amico. Il grado di coinvolgimento nella relazione con il mio amico è molto alto.
Per rendere l'interfaccia del computer più simile all'amicizia, potremmo cercare di ottenere punteggi più alti in questi item.
Parks & Floyd 1996] hanno chiarito quali sono le condizioni per una stretta amicizia e come si esprime la vicinanza.
1) Autodenuncia (parlare all'altro di qualsiasi cosa).
2) Assistenza e sostegno (aiutarsi a vicenda, essere presenti l'uno per l'altro.
3) Interessi e attività condivisi (avere uno sfondo, interessi, preferenze, valori, credenze e attività comuni).
4) Rappresentazione relazionale (esprimere il valore della vicinanza e della relazione).
Se l'interfaccia del computer soddisfa queste condizioni, è probabile che la relazione tra il computer e l'utente sia più stretta.
(1b) Relazioni romantiche.
Le relazioni amorose romantiche sono considerate quelle che emergono quando le amicizie descritte sopra sono di natura eterosessuale, in forma intensificata.
Secondo [Rubin 1970], le relazioni romantiche sono caratterizzate da (1) desiderio di affinità e dipendenza (ad esempio, voler stare insieme), (2) tendenza ad aiutare (tirare su l'altra persona se è depressa) e (3) sentimenti di esclusività (voler dominare l'altra persona).
(1c) Relazioni familiari.

La relazione familiare passa attraverso i sentimenti romantici di cui sopra e può essere suddivisa in relazione tra persone sposate (relazione tra marito e moglie), relazione che nasce quando una coppia ha dei figli e li cresce (relazione tra genitori e figli) e relazione tra figli (relazione tra fratelli).
La psicologia delle coppie è più istituzionalizzata, fissa e stabile rispetto a quella delle relazioni sentimentali.
La psicologia tra genitori e figli è più legata al sangue e ha un maggior grado di identità reciproca, che porta naturalmente a una relazione aperta e senza riserve.
(2) Comunità (per sangue, legami terreni - legami attraverso la comunicazione)
Una comunità è ciò che in sociologia è stato chiamato gemeinschaft, comunità (MacIver, R.M.), ecc. “una comunità in cui le persone si fondono emotivamente l’una con l’altra con tutta la loro personalità e condividono il loro destino sotto un intimo affetto e comprensione reciproca”.
Secondo [Toennies 1887], all’interno di una comunità, le persone si fondono emotivamente l’una con l’altra con la loro intera personalità e condividono il loro destino in un intimo affetto e comprensione reciproci.
Tale intimità reciproca, fusione emotiva e affetto sono i tratti distintivi della psicologia comunitaria. Sono queste caratteristiche psicologiche che danno agli esseri umani un senso di calore.
(3) Infermieristica, assistenza all’infanzia, benessere e consulenza
Il ruolo dell’infermiera (nurse), della bambinaia (nursemaid), dell’assistente sociale e del consulente è quello di fornire un aiuto agli utenti deboli e bisognosi, come i malati e i bambini piccoli.
Poiché anche i neofiti del computer possono essere visti come persone vulnerabili che hanno bisogno di aiuto, si può dire che l’interfaccia informatica che offre una mano a questi neofiti ha un atteggiamento professionale comune con l’assistenza infermieristica e la cura dei bambini. Questo tipo di sostegno alle persone vulnerabili si basa sul calore e sulla compassione per le persone vulnerabili e, in questo senso, si ritiene che esista il calore verso le persone.
(4) Attività sociali (volontariato, donazioni, raccolta fondi,

ecc.)
Alla base delle attività sociali come le donazioni e gli aiuti c’è l’idea di voler aiutare gli altri aiutando (assistendo) chi ha bisogno. In altre parole, la motivazione è direttamente collegata al calore del cuore delle persone quando vengono aiutate da altri, e quindi vogliono condividere questo calore con il maggior numero di persone possibile.
Lo sfondo psicologico di queste relazioni calorose può essere descritto come segue: (1) Vicinanza psicologica
(1) Vicinanza psicologica.
Quando si sente che gli altri sono psicologicamente molto vicini, ci si può “riscaldare” maggiormente alla temperatura corporea degli altri. Quindi, sentire le azioni degli altri come “calde”.
La vicinanza psicologica si avverte quando gli altri hanno la stessa o la stessa idea di sé, mentre quando gli altri hanno un’idea diversa o opposta a quella di sé, la si sente come vicina o lontana.
(2) Adattamento ambientale = contributo al mantenimento della temperatura corporea.
Sentiamo il calore degli altri quando le loro azioni contribuiscono (aiutano) a mantenere la nostra temperatura corporea = supporto vitale (sopravvivenza). Cioè, se il comportamento dell’altro ci aiuta ad adattarci all’ambiente (a sopravvivere nell’ambiente), ci sentiamo “caldi” nei confronti dell’altro.
Quando gli altri (ad esempio, i genitori o gli amici) esprimono un’opinione contraria alla vostra, vi sentite caldi se capite che stavano pensando a voi.

Le relazioni calde sono la base psicologica che consente agli esseri umani di cooperare tra loro per sopravvivere in condizioni migliori, e sono essenziali per mantenere sentimenti umani simili a quelli dell’uomo.
La costruzione di un’interfaccia a cuore caldo tra computer ed esseri umani rende anche gli esseri umani più stabili psicologicamente e amichevoli verso gli altri e, a loro volta, si impegneranno volentieri e in modo proattivo in comportamenti cooperativi (di cura) necessari per la sopravvivenza in ambienti naturali difficili. concepibile. Pertanto, si ritiene che

l'interfaccia a cuore caldo sia efficace nel far compiere agli esseri umani azioni che aumentano le probabilità di sopravvivenza e proliferazione.
4.
L'atteggiamento generale del computer nei confronti degli utenti nella costruzione di un'interfaccia "calorosa" può essere riassunto dalla prospettiva delle relazioni "amichevoli".
(1) L'amicizia: un rappresentante delle relazioni umane "calde".
Una relazione interpersonale "calda" può essere rappresentata da una relazione "amicale". Si ritiene che le amicizie abbiano le caratteristiche delle relazioni "calde" anche in altre attività professionali/sociali, come l'assistenza infermieristica e il servizio alla comunità.
In altre parole, le amicizie costituiscono la base di varie altre relazioni "calde" (come le attività comunitarie e professionali/sociali) e sono una parte "comune" del calore delle relazioni umane.
A questo proposito, per costruire una relazione calorosa tra computer e umani, non è forse necessario che i computer diventino quello che potremmo definire un "amico digitale", un amico intimo degli umani?
(2) Confronto con gli animali domestici e selvatici
Vorrei fare un confronto tra i suddetti "amici digitali" e gli animali domestici e selvatici, che sono stati discussi nell'ambito delle interfacce convenzionali tra computer e robot.
1) Confronto con gli animali domestici
Sono ora in commercio animali domestici digitali che operano sullo schermo di un computer, come PostPet (SONY), un animale domestico digitale che trasporta e-mail. Anche "AIBO (SONY)" e "Tama (OMRON)" stanno attirando l'attenzione delle persone come robot da compagnia.
Questi animali domestici digitali sono considerati dotati di un certo "calore" in termini di capacità di alleviare lo stress, provare affetto e sentirsi a proprio agio.
Tuttavia, a differenza delle relazioni tra esseri umani, con gli animali domestici l'utente è il padrone e l'animale domestico, in quanto subordinato, diventa dipendente e subordinato al suo padrone. L'animale domestico non deve essere al di sopra del

suo padrone. Gli animali domestici sono subordinati all’utente. Non è possibile stabilire un rapporto di amicizia e di parità tra l’animale e l’utente.
Gli animali domestici hanno un aspetto freddo e strumentale, in quanto sono solo un mezzo per l’utente per ottenere soddisfazione emotiva. In altre parole, gli animali domestici vengono utilizzati solo quando è conveniente per l’uomo e abbandonati unilateralmente quando non servono più. In questo senso, c’è sempre la possibilità di una mancanza di calore nel rapporto reciproco tra uomo e animale domestico. Da questo punto di vista, gli animali domestici sono lontani dall’interfaccia “calda”.
2) Confronto con la fauna selvatica
Per superare queste limitazioni, la creatura artificiale FinFin (Fujitsu) è stata presentata in un’ambientazione che non è un animale domestico, ma una creatura selvatica. Impostandola come “creatura selvatica”, mantiene la sua uguaglianza con l’utente. Tuttavia, in questa ambientazione selvaggia, c’è sempre il rischio che la creatura perda la sua natura selvaggia e si addomestichi o diventi un animale domestico se si avvicina troppo all’utente. Pertanto, è necessario mantenere una certa distanza tra la creatura e l’utente, ma questo non permette alla creatura di essere vicina all’utente e non trasmette molto bene il calore all’utente, il che rappresenta un problema.
3) La superiorità del rapporto di amicizia
La tabella seguente riassume in modo organizzato le differenze tra animali domestici, animali selvatici e amicizie, discusse in precedenza.

Tabella_13

In sintesi, il partner preferito per l’integrazione di un’interfaccia a cuore caldo è un “amico” (amico digitale) che sia alla pari e possa essere vicino in una relazione positiva.
5.
(1) Rapporto con la percezione “calda”
[Kaiho etal. 1997] hanno rilevato che in psicologia cognitiva gli approcci tradizionali che si concentrano sugli aspetti intellettuali degli esseri umani possono essere considerati “freddi” e, al contrario, gli approcci che si concentrano sulle

emozioni umane possono essere considerati una cognizione “calda”. Questo risultato suggerisce che la ricchezza delle emozioni del computer (rabbia, tristezza, dolore e gioia) porta al calore dell’interfaccia.
(2) Relazione con i bisogni di affinità
In psicologia sociale, il concetto di desiderio umano di stare con gli altri, o “desiderio di affinità”, e di calore psicologico, presuppone che possiamo sentire il calore degli altri quando siamo psicologicamente vicini a loro. Si può dire che, applicando questo concetto all’interfaccia del computer, il favore e la vicinanza psicologica all’utente porteranno a fornire calore psicologico all’utente stesso.
(3) L’interfaccia consumistica
Secondo [Isozaki 1995], la comunicazione tra esseri umani comprende i seguenti elementi
(1) comunicazione strumentale comunicazione come mezzo per raggiungere gli obiettivi
(2) comunicazione consumistica (autonoma) Comunicazione che è fine a se stessa, come la risoluzione di tensioni.

Estendendo questa constatazione alla relazione tra computer e utenti, la
(1) L’interfaccia “a sangue freddo”, che vede i computer come strumenti per raggiungere obiettivi, come l’aumento delle vendite aziendali, corrisponde alla comunicazione strumentale.
(2) L’interfaccia “a cuore caldo”, che vede il computer come dotato di un senso di intimità e di unità olistica con l’utente, corrisponde alla comunicazione consamatriale in cui l’obiettivo è la comunicazione stessa, come il piacere di interagire con il computer e di avere un senso di unità con il computer.
Mi sembra che questo sia il caso.
Quando gli esseri umani hanno un rapporto caldo e cordiale tra loro, si divertono a parlare e a stare insieme e si sentono felici. Se chiamiamo l’interfaccia del computer, che è progettata per aiutare gli utenti a trovare valore e a immergersi nella comunicazione con il computer, l’“interfaccia consamatri” è quella che dà agli utenti una sensazione e un’impressione di calore nei confronti del computer Si pensa che l’interfaccia “consamatri” abbia molto in comune con l’interfaccia

"consamatri", che è stata progettata per
(4) Rapporto con la "parità" delle relazioni umane
Affinché si instauri una relazione calorosa tra gli esseri umani, o tra computer e utenti, è necessaria una parità di rapporti e di diritti. Senza il riconoscimento reciproco dell'uguaglianza e il rispetto dei diritti dell'altro, la relazione sarà "a sangue freddo", con una parte che usa e sfrutta l'altra in modo unilaterale.
I computer convenzionali, in quanto strumenti per mani e piedi umani, tendono a essere visti come entità unilaterali che servono l'uomo, in un modo o nell'altro, più in basso dell'uomo. Tuttavia, per rendere l'interfaccia del computer più calda per gli utenti, è necessario che questi ultimi trattino il computer con calore e uguaglianza, il che significa che dovrebbero trattare il computer con calore e considerazione come un loro pari.
(5) Relazioni con "abilità sociali
Alla base delle relazioni e delle attività sociali "calde" ci sono le abilità sociali che cercano di costruire e mantenere il calore umano e l'empatia.
Le abilità sociali, secondo [Aikawa 1995], sono definite come comportamenti interpersonali che ci permettono di rispondere efficacemente agli altri in situazioni interpersonali in modo che le nostre relazioni con loro siano positive. Questo può essere riassunto in termini di relazione tra computer e utenti come segue. In altre parole, le abilità sociali che i computer dovrebbero possedere per gli utenti sono comportamenti interpersonali che permettono ai computer di rispondere efficacemente agli utenti in situazioni di utilizzo del computer, in modo che la relazione tra computer e utenti sia positiva.
Va notato che l'abilità sociale in sé non esprime il calore delle relazioni interpersonali, poiché viene utilizzata anche per descrivere aspetti delle abilità interpersonali, come l'abilità interpersonale e la finezza.
Nell'ambito delle abilità sociali, gli item relativi al mantenimento delle relazioni interpersonali e alle relazioni empatiche e di supporto con gli altri sono considerati correlati al calore.
Gli item specifici delle abilità sociali che sono correlati al "calore" sono i seguenti.

(1) L'elenco delle 100 abilità sociali elencate in [Kikuchi, Horige et al. 1994].
(2) La parte della scala di misurazione delle abilità sociali dei bambini di [Shoji et al. 1990] relativa all'empatia e all'impegno solidale.
(3) La parte della scala delle abilità sociali di [Buhrnmester et al 1988][Wada 1991] relativa al mantenimento delle relazioni.
(4) L'intera scala KiSS-18, che è una misura della compassione in [Kikuchi 1988]. 6.

6) Sintesi (Condizione di interfaccia con cuore caldo)
Sulla base delle informazioni di cui sopra, la tabella seguente riassume il contenuto specifico dell'interfaccia che può essere definita "calda".

Tabella_14

Un'interfaccia che soddisfa gli elementi sopra elencati (condizioni necessarie) è considerata in grado di dare calore agli utenti.
In definitiva, le ragioni per cui questi elementi hanno "calore" possono essere riassunte nelle due voci seguenti.

Tabella_15

7.
Descrivere la mentalità del progettista necessaria per creare un'interfaccia così "calda".
Per creare hardware e software che incarnino l'interfaccia "a calore", il progettista deve avere come prerequisito il "calore" nel cuore. In altre parole, è necessario liberarsi dell'idea di utilizzare un computer come uno strumento usa e getta. Solo quando un designer è disposto a progettare un computer come un amico intimo, in modo da poterlo utilizzare anche dopo la sua creazione, è possibile creare un'interfaccia che fornisca "calore" al cuore dell'utente.
8.
Le interfacce "a cuore caldo" di cui sopra sono realizzate ed efficaci nei prodotti già presenti sul mercato.

(1) Applicazioni per personaggi (agenti)
Per realizzare l'interfaccia "a cuore aperto" descritta sopra su un sistema informatico, è efficace abbandonare lo stato inorganico di multi-finestra + finestra di dialogo dei computer convenzionali e far apparire sul sistema dei personaggi (pseudo-personalità) per colmare la distanza tra il sistema e l'utente. (pseudo-personalità) per accorciare la distanza tra il sistema e l'utente. Tradizionalmente, i sistemi di interfaccia a caratteri esistono sotto il nome di "agente".
Gli agenti (o interfacce a caratteri), come convenzionalmente pensati da [Mase et al. 1996] [Kono et al. 1998], erano semplicemente entità "fredde" che fungevano da guide per l'uso del sistema, aiutavano gli utenti a far funzionare il sistema e servivano da arti per gli utenti per raggiungere i loro obiettivi. Recentemente, questa tendenza è cambiata e, come si vede in [Yonemura et al. 2000], c'è un movimento per aggiungere funzioni che garantiscano l'attrattiva interpersonale per gli utenti. In questo caso, ci si aspetta un legame tra attrattiva interpersonale e calore.
Nei videogiochi esistono da tempo personaggi che trasmettono agli utenti un senso di calore.
Ad esempio, Tokimeki Memorial (Konami 1995) è un gioco di simulazione in cui gli utenti si innamorano di una liceale sullo schermo del gioco. Una relazione romantica è considerata basata su una relazione "calda", riferita a un'amicizia che si sviluppa in una relazione più intima quando è eterosessuale. In questo gioco, i personaggi non si limitano a salutare l'utente con "Hello, Mr. ________", ma anche con "Would you like to come home with me?" e così via. In questo gioco, i personaggi non si limitano a salutare l'utente con un "Ciao, signor X", ma si rivolgono all'utente con favori, come "Vuoi venire a casa con me? Oppure "È stato un piacere conoscerti" o "Ti prego, chiedimi di uscire di nuovo (per un appuntamento)", ecc. nel tentativo di instaurare con l'utente una relazione calorosa basata sull'affetto. Inoltre, l'utente deve provare sentimenti romantici nei suoi confronti, come cotte e antipatie, e questi sentimenti devono essere espressi in vari modi nelle espressioni facciali e nei dialoghi. Questo è il ruolo di attirare i sentimenti dell'utente verso il personaggio in modo umido. Tutte le battute dei personaggi sono doppiate da attori, in

modo che il gioco non risulti monotono, caratteristica dei computer (per provare emozioni ricche). Nel sequel, Tokimeki Memorial 2 (Konami 1999), è stato aggiunto un sistema che chiama l'utente con una voce naturale, "Mr. _______", dando all'utente la sensazione di essere avvicinato da un utente ricco di emozioni.
Si può affermare che tale interfaccia ha l'effetto di arricchire gli aspetti psicologici degli utenti, soddisfacendo il loro desiderio di calde sensazioni romantiche, anche se è solo pseudo-realistica.
(2) Applicazioni robotiche
L'interfaccia "calore" può essere applicata anche a un robot con personalità. A differenza di un personaggio sullo schermo di un computer, un robot ha un'entità fisica. E può muoversi nello spazio reale. Pertanto, possono interagire con l'utente, come avvicinarsi (seguire), agire insieme e abbracciarsi fisicamente (essere accarezzati).
Il robot dovrebbe avere un certo livello di temperatura corporea e mostrare un tocco caldo al tatto. La superficie dovrebbe essere coperta da una spugna morbida per eliminare il più possibile la freddezza meccanica. In alternativa, nel caso di un robot per l'assistenza infermieristica, si ritiene che sia più efficace guidare l'utente a sentire calore se il robot dice parole di simpatia all'utente mentre esegue i movimenti di assistenza.
Nel robot da compagnia "Tama" (OMRON 1999), la superficie del corpo è avvolta da una calda pelliccia per dare una sensazione di calore all'utente, proprio come un vero gatto. In termini di comportamento, il desiderio di intimità e sicurezza dell'utente viene soddisfatto compiendo azioni che avvicinano il robot all'utente, come girare la testa verso l'utente o avere un contatto fisico con l'utente, come farsi accarezzare dall'utente.
Nel caso del robot da compagnia AIBO (SONY 1999), quando l'utente lo accarezza, il robot scodinzola felicemente, cambia il colore delle sue lampade oculari in lampade verdi sorridenti ed emette una voce per esprimere emozioni, tutte cose che fanno appello alle emozioni dell'utente. Pertanto, il grado di integrazione emotiva del robot con l'utente è notevolmente migliorato rispetto ai robot convenzionali che rispondono solo

in modo inorganico, soddisfacendo così il desiderio di calore psicologico dell'utente.
9.
In questa sezione risponderemo ad alcune domande che riteniamo vengano spesso sollevate sulle interfacce calde.
1*Non è forse meglio avere un'interfaccia fredda e asciutta?
È probabile che ci siano molti utenti, soprattutto quelli che lavorano per lavoro, che considerano l'efficienza del lavoro al computer la loro prima priorità e trovano fastidioso il calore aggiuntivo. Possono utilizzare i computer già presenti sul mercato che hanno un'interfaccia convenzionale, inorganica e fredda. Questo articolo vuole sottolineare la necessità di computer con interfaccia calda, ma non vuole imporre il calore dell'interfaccia a tutti gli utenti. Si vuole solo sottolineare il problema che i computer convenzionali non sembrano rispondere bene ai molti utenti che desiderano un'interfaccia calda.
Anche un'interfaccia fredda è necessaria, finché ci sono persone che la desiderano.
2* L'idea di un'interfaccia "calda" mira a rendere le interfacce di computer e robot più simili a quelle umane?
Non è affatto così. Alcuni esseri umani sono caldi e altri freddi. Anche se la risposta del computer viene resa più simile a quella umana, ciò non porta necessariamente al "calore". Ad esempio, anche se le espressioni facciali di un personaggio sono rese in 3D per renderlo più simile all'uomo, se il personaggio non mostra affetto o disponibilità nei confronti dell'utente, l'interfaccia non sarà così calda come dovrebbe essere. Riteniamo che l'interfaccia non diventi più calda se il personaggio non mostra affetto o disponibilità nei confronti dell'utente, anche se le espressioni facciali del personaggio sono visualizzate in 3D e rese più simili a quelle umane.
3* Per ottenere un'interfaccia "calda", potrebbe essere necessario far pronunciare al personaggio molte battute, ma questo non sarebbe più pesante per l'utente?
Ad alcuni piace che i personaggi pronuncino le loro battute a voce o con il testo, mentre ad altri non piace. Questo problema può essere risolto modificando le impostazioni del sistema informatico, ad esempio cambiando il metodo di emissione delle battute in modo da visualizzare una riga alla volta sullo

sfondo superiore dello schermo. In alternativa, sarebbe possibile far sorridere o sonnecchiare pacificamente il personaggio senza pronunciare alcuna parola di dialogo, dando all'utente una sensazione di calore senza produrre alcun dialogo fastidioso.
4* Che tipo di acquirenti si possono raggiungere con l'adozione di un'interfaccia a cuore aperto?
Adottando un'interfaccia a cuore aperto per i computer e i robot, saremo in grado di attirare le consumatrici, che finora non si sono interessate ai computer, verso nuove fasce demografiche. Questo perché le donne sono psicologicamente più propense a preferire i colori caldi, come il rosso, rispetto agli uomini. In alternativa, gli anziani, che tendono a sentirsi soli, acquisteranno computer con un'interfaccia che lenisce la loro solitudine e fornisce loro una nuova fonte di supporto emotivo. L'interfaccia sarà accettata anche dagli utenti, soprattutto a scopo hobbistico ed educativo (edutainment), che vogliono divertirsi a interagire con il computer mentre lo usano.
5* Mi sembra che la maggior parte delle persone non sarebbe affatto contenta di sentire una parola “calda” pronunciata da un computer o da un robot, che sono essenzialmente macchine fredde.
Credo che la risposta a questa domanda dipenda dal fatto che ci concentriamo più sugli aspetti materiali dei computer e dei robot o sugli aspetti comportamentali e operativi.
Anche se un designer crea artificialmente personaggi o robot in modo meccanico, a seconda delle azioni che compiono (ad esempio, parlando con la voce di un doppiatore con emozione), gli utenti potrebbero non essere consapevoli del fatto che sono creati artificialmente, ma potrebbero sentirli come una parte naturale della comunicazione con loro. Sembra che sia possibile entrare. Per gli utenti, non sono l'hardware e i programmi dei personaggi e dei robot in sé, ma il comportamento dei personaggi e dei robot incorporati nell'hardware e nei programmi, come il modo in cui si muovono e parlano sullo schermo, ad avere un valore e un fascino psicologico. Se questi comportamenti hanno lo scopo di scaldare i cuori degli utenti, questi saranno felici di sentire che i personaggi e i robot stessi stanno cercando di scaldare i

loro cuori.

10.

In questo articolo abbiamo sollevato il problema delle percezioni sensoriali dei sistemi informatici convenzionali e abbiamo spiegato il concetto di interfaccia “calda”. In futuro, applicheremo il concetto di interfaccia proposto alla progettazione dell’interfaccia dei sistemi operativi dei personal computer, dei telefoni personali (compresi i telefoni cellulari) e delle macchine specializzate per la creazione di siti Web su Internet.

Riferimenti

Mitsuru Aikawa 1995 Abilità sociali, a cura di Kazuo Ogawa, edizione rivista e aggiornata del Dizionario di Psicologia Sociale Kitaoji Shobo

Argyle,M. Henderson,M. 1985 L’anatomia delle relazioni Penguin Books Harmondworth

Asch,S.E. 1946 Formare le impressioni sulla personalità: Journal of Abnormal and Social Psychology, 41,258-290

Buhrnmester,D., Furman,W., Wittenberg,M.T.,& Reis,H.T. 1988 Cinque domini di competenza interpersonale nelle relazioni tra pari. Journal of Personality and Social Psychology, 55, 991-1008.

Davis, M.H. 1994 Empathy -A Social Psychological Approach-Westview Press (traduzione di Akio Kikuchi: The Social Psychology of Empathy -Basics of Human Relations- 1999 by Kawashima Shoten)

Hays, R.B. 1988 Amicizia (in Duck, S. (ed.) Handbook of Personal Relationships Wiley Chichester)

Isozaki Miki 1995 Comunicazione, a cura di Ogawa Kazuo, edizione rivista e nuova del dizionario di psicologia sociale Kitaoji Shobo

Hiroyuki Kaiho (a cura di) 1997 Psicologia della “cognizione calda” Kaneko Shobo

Kikuchi Akio 1998 Anche la scienza della compassione Kawashima Shoten

Kikuchi Akio, Kazuya Horige (eds.) 1994 La psicologia delle abilità sociali Kawashima Shoten

Kono Izumi, Hisui Dai, Yoshizaka Chikun, Uekubo Shinichi Intelligent Interactive System Using Anthropomorphic Characters 1998 Report of the Human Interface Research

Group of Information Processing Society of Japan 80-4
S., Eya Tameyuki, Bruderlin, A., A Basic study of interface agents 1996 Rapporto del gruppo di ricerca sulle interfacce umane della Società di elaborazione delle informazioni del Giappone 69-8
Moroi Katsuhide, Nakamura Masahiko e Wada Minoru 1999 Comunicazione che trasmette familiarità: Incontro, profondità e addio Kaneko Shobo.
Nakamura, Masahiko 1989 Uno studio sullo sviluppo delle amicizie tra studenti universitari (I) - Un esame delle differenze iniziali nelle relazioni: A Study of the Catabolic Phenomenon of Initial Differences in Relationships (37° incontro annuale dell'Associazione giapponese di dinamica di gruppo).
Nielsen,J. 1993 Ingegneria dell'usabilità, Academic Press
Parks,M., Floyd,K. 1996 Significati di vicinanza e intimità nell'amicizia. Journal of Social and Personal Relationships, 13, 85-107.
Rubin, Z. 1970 Misurazione dell'amore romantico, Journal of Personality and Social Psychology, 16, 265-273
Kazuko Shoji, Masayuki Kobayashi, Satoshi Suzuki 1990 Le abilità sociali dei bambini: Il loro contenuto e sviluppo La 32a Conferenza annuale della Società giapponese di psicologia dell'educazione Raccolta di documenti 283
Shneiderman, B., 1992 Progettazione dell'interfaccia utente, 2a ed.
Hiroshi Tamura (a cura di) 1998 Human Interface Ohm Co.
Thibaut,J.W., Kelley,H.H. 1959 La psicologia sociale dei gruppi.
Toennies, F., 1887 Gemeinschaft und Gesellschaft, Lipsia (traduzione di Juichi Suginohara, 1957 Gemeinschaft und Gesellschaft, Iwanami Shoten).
Minoru Wada 1991 Uno studio sulla competenza interpersonale - Creazione delle scale di abilità non verbale e sociale - Journal of Experimental Social Psychology 31 49-59
Yonemura Shunichi, Hosoya Mio, Nishiyama Shigeru 2000 A Study on a Design Method for Interaction between a Person and an Anthropomorphic Agent Rapporto tecnico IEICE HCS99-70
Appendice] Elenco dei principi di progettazione delle

interfacce a cuore aperto
Estrazione dei principi di progettazione delle interfacce informatiche che forniscono una sensazione di calore, con riferimento alle relazioni calorose descritte nel testo.
In questo caso, i principi di progettazione sono regole più astratte e complete che hanno la precedenza sulle linee guida che specificano le specifiche e forniscono il terreno per la creazione di linee guida.
Per estrarre i principi di progettazione, ho utilizzato un metodo di brainstorming per estrarre le regole che costituiscono l'essenza del calore dalle relazioni e dalle attività sociali che sono la fonte del calore, o dalle abilità sociali che sono la base di tali relazioni e attività.
Ho classificato i principi estratti e creati in base al contenuto della sintesi.
1. Favoritismo/approccio
2. Attaccamento
3. Assistenza/cura
4. Rilassamento e tranquillità
5. Accettazione/impatia
6. Ricchezza di emozioni
L'autore ha poi organizzato gli elementi principali così estratti nelle seguenti tre fasi
1. quando gli utenti iniziano a lavorare con il sistema
2. quando l'utente è in fase di elaborazione.
3. quando l'utente termina il processo a un buon punto. (Interruzione).

Quello che segue è un elenco di semplici principi di progettazione per ottenere un'interfaccia a cuore aperto, che abbiamo estratto e organizzato in questo studio.
Gli esempi riportati in questo articolo sono sistemi informatici multiutente e fissi, come MS-Windows, che stanno diventando sempre più comuni non solo negli uffici ma anche nelle case.
Nella tabella, "XX-san" è il nome dell'utente.

Tabella_16

Legge sulla percezione del caldo e del freddo

-Dal punto di vista del movimento molecolare e particellare
2005.10 Prima pubblicazione
[Legge]
Gli esseri umani.
percepisce gli oggetti (molecole, oggetti e persone) come caldi quando entrano in contatto con una quantità maggiore (molto) e come freddi quando entrano in contatto con una quantità minore.
Dal punto di vista fisico del movimento molecolare, il meccanismo di percezione del caldo e del freddo da parte della pelle umana è il seguente.
Più molecole e particelle colpiscono una certa area della pelle in un dato momento, più calda (più calda o più bollente) si sente.
Quanto minore è il numero di molecole e particelle che colpiscono una determinata area della pelle in un dato momento, tanto più fredda (più fredda o più tiepida) si sente.
Il numero di molecole e particelle che colpiscono la pelle in un determinato tempo è.
(1) Maggiore è la velocità (energia cinetica) delle molecole e delle particelle, maggiore è la velocità (energia cinetica), mentre più lenta (energia cinetica) è la velocità (energia cinetica), minore è il numero di molecole e particelle all'ora.
(2) Più molecole/particelle ci sono, maggiore è il numero di molecole/particelle, minore è il numero di molecole/particelle.
Quindi, il
(1) Maggiore è la velocità (energia cinetica) delle molecole e delle particelle, maggiore è la sensazione di calore (più caldo, più caldo) e più lenta (più piccola) è la sensazione di freddo (più freddo, più freddo).
(2) Maggiore è il numero di molecole/particelle, più caldo (hotter, hotter) e minore è il numero di molecole/particelle, più freddo (cooler, cold) si sente.
Molte molecole e particelle che colpiscono una molecola o una particella = caldo (caldo, caldo) se (1) molecole o particelle veloci = alta energia cinetica = alta temperatura e (2) molte molecole o particelle = alta umidità.
In altre parole.

(1) Più alta è la temperatura, più caldo (più caldo, più caldo) e più lento (più piccolo) è il freddo (più freddo, più freddo).
(2) Maggiore è l'umidità, più caldo (caldo, caldo) e minore è l'umidità, più freddo (freddo, freddo) si sente.
Il numero di molecole di gas dell'aria che colpiscono la pelle all'ora è maggiore quando le molecole hanno lo stesso numero di molecole, più alta è l'energia cinetica delle molecole e più alta è la temperatura, più colpiscono la pelle. La densità di molecole che colpiscono la pelle all'ora è maggiore a temperature più elevate. Se si sente caldo e bollente, la densità delle molecole che colpiscono la pelle è maggiore e più densa, quindi si sente bagnata (umida) allo stesso tempo.
D'altra parte, se fa freddo, il numero di molecole che colpiscono la pelle in un certo lasso di tempo è inferiore, sempre meno denso, e la densità delle molecole che colpiscono la pelle è minore. Pertanto, si può dire che quando è fresco, si sente allo stesso tempo asciutto.
Quando la densità di distribuzione delle molecole di gas viene abbassata dalla deumidificazione del condizionatore d'aria per pompare le molecole di gas dallo spazio ed espellerle all'esterno, il numero di molecole che colpiscono la pelle è ridotto e la densità è più bassa. Pertanto, la stessa temperatura (l'energia cinetica delle molecole) avrà lo stesso effetto di una temperatura più bassa, facendo sentire la pelle più fresca e asciutta.
D'altra parte, quando l'umidificazione aumenta il numero di molecole di gas (il vapore acqueo evapora) in uno spazio, il numero di molecole per ora sulla pelle aumenta, quindi la pelle si sente più calda anche se la temperatura (energia cinetica delle molecole) è la stessa.
Si ritiene che l'aria condizionata riduca il numero di molecole che colpiscono la pelle all'ora riducendo la velocità di movimento (energia) delle molecole di gas nello spazio.
In termini di riduzione della densità delle molecole di gas che colpiscono la pelle, la deumidificazione e la deumidificazione dell'aria condizionata sono simili e la deumidificazione dell'aria condizionata può essere responsabile della percezione di aria più fredda o più fredda.
D'altra parte, si ritiene che il riscaldamento dei condizionatori d'aria aumenti il numero di molecole che colpiscono la pelle

all'ora, aumentando la velocità di movimento (energia) delle molecole di gas nello spazio.
L'umidificazione e il riscaldamento sono simili in quanto entrambi aumentano la densità delle molecole di gas che colpiscono la pelle e l'umidificazione può essere la causa della sensazione di calore.
Lo stato di movimento molecolare di un gas (una certa area cutanea di molecole e il numero di molecole che si scontrano tra loro in un certo periodo di tempo) e la percezione di caldo e freddo, o di secco e umido, da parte della pelle sono altamente correlati. Il numero di collisioni molecolari aumenta con la velocità delle molecole e con l'aumento del loro numero. Maggiore è il numero di queste collisioni, maggiore è la sensazione di caldo (sempre più caldo) e di umidità.

Tabella_17

Si può dire che esiste una densità di collisione preesistente delle molecole d'aria sulla pelle umana che è moderata e confortevole, e l'aria condizionata, il riscaldamento e la deumidificazione vengono eseguiti di conseguenza.
Si può dire che qualsiasi oggetto o persona che ci colpisce con una frequenza o una densità elevata ci fa sentire più caldi.
Per esempio, se si vuole sapere chi sente più caldo, un visitatore che batte sulla porta d'ingresso con molti "thump thump thump thump…" o un visitatore che batte sulla porta con meno "thump ・・・・ thump…", si può dire quale dei due sente più caldo per gli abitanti.
Questa legge non si applica solo alla percezione della pelle umana, ma anche alle relazioni umane e alla personalità umana.
Le persone con personalità calde (o peggio, calde e soffocanti) hanno molti contatti con gli altri. Cercano di comunicare, di interagire e di entrare in contatto con gli altri e cercano di stare con tutti.
Le persone con una personalità fredda hanno meno problemi con gli altri. Tentano di essere soli e solitari senza comunicare, interagire o entrare in contatto con gli altri.
Ad esempio, una persona che è spesso imbranata, lavora molto

e cerca di parlare molto con gli altri è considerata più sexy di una persona che parla poco con gli altri.
A questo proposito, si può dire che una persona con una personalità calda (hot) è umida e una con una personalità fredda (cool) è secca.
2005 Prima pubblicazione

Società rigida, società sciolta

-I giapponesi che non amano lo yukuri e sono soffocanti
2005.8-2008.4 Prima pubblicazione
Le società del mondo possono essere ampiamente suddivise in due tipi: società rigide, con grandi vincoli, restrizioni e costrizioni, e società rilassate.
La società giapponese è chiaramente una società "stretta". Nelle scuole, negli uffici governativi e nelle aziende giapponesi c'è la tendenza a credere che più si stringono i subordinati e gli studenti, meglio si comporteranno e più lavoro faranno. La società giapponese è dominata da organizzazioni governate da una rigida disciplina, che impongono restrizioni e limitazioni ai propri subordinati e studenti, oltre a ordini e interferenze assillanti e fastidiose. Queste società "militari" sono comuni nelle scuole, nelle aziende e negli uffici governativi al di fuori delle forze armate. Ad esempio, le regole scolastiche giapponesi regolano le minuzie della vita quotidiana degli studenti.
Si può dire che molti giapponesi hanno un forte orientamento all'interferenza e alla costrizione e che amano una disciplina "severa" e "militare".
È considerato auspicabile sgridare, sgonfiare, bullizzare, controllare strettamente, addestrare, picchiare, trattenere e sfruttare l'altra persona.
Controllare e limitare strettamente il comportamento in modo che l'altra persona non abbia spazio per giocare o scappare è considerata una cosa buona, e "la libertà è cattiva, la regolamentazione e la restrizione sono buone" e "il margine e la libertà sono cattivi, l'irrigidimento e la costrizione sono buoni". Ad esempio, l'"educazione rilassata" sostenuta dal Ministero dell'Istruzione, della Cultura, dello Sport, della Scienza e della Tecnologia (MEXT) è stata fortemente criticata

dalla comunità imprenditoriale a causa della convinzione che non sia un bene far studiare i figli e i subordinati senza vincolarli strettamente, o farli giocare con loro, o lasciarli liberi senza vincoli.
In una società rigida, c’è la convinzione di fondo che se le persone non sono costantemente controllate, governate e limitate, faranno quello che vogliono, giocheranno e non funzioneranno in modo efficace se sono libere. Questo è contrario all’idea che ogni individuo agisca in modo autonomo e funzionalmente efficace caso per caso, senza una guida esterna.
Ciò che sta accadendo in Giappone è l’opposto del tipo di società “vagamente regolamentata”, che permette ai subordinati e agli studenti di fare le cose stabilendo obiettivi e poi permettendo loro di fare ciò che vogliono, lasciandoli giocare, lodandoli e stimolandoli il più possibile, non intervenendo troppo e permettendo loro di agire da soli.
In Giappone si predilige un comportamento costante, collettivo, comune, solidale e di leadership. Preferiscono spazi di vita densi e stretti negli uffici, negli spostamenti e nelle residenze, dove non c’è spazio o spazio per giocare. C’è un’atmosfera soffocante in cui a una persona non è permesso agire in modo diverso e deve costantemente adattare il proprio comportamento a quello di tutti coloro che la circondano. Inoltre, nelle fabbriche e negli uffici è richiesta la razionalizzazione ed è diffusa l’idea di eliminare il più possibile gli sprechi.
La mancanza di “libertà” e di “comodità” nella società è una caratteristica della “rigida” società giapponese.
Molti giapponesi fanno sempre qualcosa per tenersi occupati. È diffusa la convinzione che prendere una vacanza al lavoro sia negativo e che la gente non ami le vacanze.
Il motivo della diffusione di questa idea di “ristrettezza” come suprema è che il Giappone non è come le Filippine o il Vietnam, dove la gente vive in un’estate perenne e non ha bisogno di mangiare anche se dorme. In Giappone l’autunno è seguito da un inverno freddo e gelido. Le stagioni cambiano solo una volta all’anno e quindi la coltivazione del riso (o dei campi) è un evento unico che deve produrre risultati. Se si fallisce, ci aspetta la carestia; a questo proposito, bisogna

essere sicuri di avere successo, e non c'è spazio mentale per questo. Inoltre, c'è una serie di compiti mentalmente e fisicamente impegnativi, come piantare il riso, diserbare, ecc. Il motivo per cui la società giapponese è diventata una "società dura" è che la società ha perso la compostezza e il tempo libero.

(1) Mancanza di compostezza

In Giappone, sia nel lavoro che nello studio, c'è la convinzione di fondo che divertirsi sia un male e che divertirsi sia un male. La perseveranza nel dolore e nella sofferenza del lavoro si è trasformata in un senso masochistico del piacere. C'è stata una "disinvoltura del disagio". In relazione all'idea che è male essere facili, è male mancare al lavoro, e si raccomanda di strisciare in ufficio ogni giorno e di lavorare nei giorni festivi. A questo proposito, essere mentalmente poveri e dover passare il tempo sentendosi costantemente assillati da qualcos'altro. Ironia della sorte, questa mancanza di spazio mentale rende i giapponesi industriosi e altamente produttivi.

(2) Mancanza di spazio

In Giappone c'è l'idea che lo spazio vuoto sia indesiderabile e che si cerchi di comprimere quanto più spazio possibile. Quando si vive nell'area metropolitana di Tokyo, le persone non si preoccupano di fare lunghi viaggi su treni affollati per andare al lavoro o di vivere in case densamente affollate ("conigliere", come vengono derise in Occidente). Amano le città sovraffollate e non amano la disponibilità di spazio e gli accorgimenti per risparmiare spazio. Si oppongono a una società decentralizzata.

(3) Mancanza di tempo e di spazio.

In Giappone, ci piace stipare il programma in una stretta cerchia di orari di lavoro e di formazione dell'azienda. Se c'è anche solo un piccolo spazio libero nel programma, viene immediatamente inserito. È preferibile comprimere il programma in un piano. Oppure, si tende a pensare che essere occupati con un'agenda piena sia una cosa positiva.

(4) Mancanza di spazio personale.

In Giappone, è negativo per un individuo stare da solo, mentre è positivo per un individuo stare costantemente al passo con tutti quelli che lo circondano e lavorare insieme. I giapponesi, invece, vivono in uno stretto controllo reciproco con

l’ambiente circostante. C’è una competizione tra loro e l’ambiente circostante, con una persona che fa del suo meglio per stare al passo con gli altri per non rimanere indietro. È anche auspicabile trovarsi in una grande stanza con tutti gli altri e la privacy personale è strettamente regolata. In questo senso, è difficile garantire lo spazio personale.

(5) Mancanza di spazio educativo

L’istruzione giapponese tende a stipare il maggior numero possibile di nozioni nelle teste degli studenti e degli alunni. Sebbene questa cosiddetta “educazione orientata allo stipamento” sia stata criticata in superficie, nel profondo del cuore dei giapponesi è accettata. C’è l’idea che l’abilità accademica sia determinata dalla quantità e dal dettaglio delle conoscenze acquisite, mentre la capacità di stare in alto e di pensare e prendere decisioni da una prospettiva ampia è spesso sottovalutata.

In questo senso, si può dire che la società giapponese, non solo nel campo dell’istruzione, ma anche in tutte le cose in generale, è una società orientata all’incastro, che non ama le aperture e gli spazi vuoti e ama incastrare le cose. Tutti i giapponesi sono “crammer crammer”. Questo amore per lo stipamento ha dato ai giapponesi la capacità di produrre, ad esempio, prodotti a semiconduttore e strumenti di precisione con un’elevata accuratezza dei componenti e densità di montaggio.

A differenza del Giappone, le società occidentali, che hanno una struttura asciutta di individualismo e liberalismo, non sono così rigide.

Le società occidentali sono decentralizzate, in cui ogni membro può muoversi liberamente e autonomamente, e sono più sciolte e rilassate di quelle giapponesi. Tuttavia, a ogni persona viene costantemente richiesto di produrre risultati e profitti in modo rapido e preciso e, se non lo fa, viene immediatamente licenziata dall’azienda. Inoltre, la concorrenza tra i membri è così feroce che se non si sta attenti anche solo un po’, si diventa preda della legge della giungla e si perde.

Questo è diverso dall‘“umido stretto” del Giappone, dove le persone amano vivere in un ambiente stretto con un senso di soffocamento e intrappolamento, dove c’è un senso di apertura

e libertà, ma devono costantemente sviluppare le proprie capacità fino al limite. Si può descrivere come una "severità secca" (difficile da descrivere). Questa durezza secca può essere descritta come la durezza del deserto o delle praterie in cui vivono i popoli nomadi e pastorali.
La durezza della società comporta un forte stress nella vita e il suicidio. Questo è uno dei motivi per cui i suicidi sono così comuni in Giappone.
I capi e gli insegnanti giapponesi amano legare i loro subordinati e studenti in un cerchio stretto. Le aziende e le scuole sono viste come un luogo di formazione, di addestramento mentale e di ri-beating delle budella, e la durezza e le difficoltà sono affermate e guidate come presupposti.
Nella gestione aziendale si usa anche misurare il contributo di un dipendente all'azienda in base alla quantità di sacrifici che ha fatto per l'azienda. Il grado di sopportazione da parte del dipendente di ciò che originariamente voleva fare, come il numero di giorni di assenza dal lavoro, è la misura della sua valutazione. Si tende a credere che il grado di restrizione o costrizione di un singolo dipendente sia proporzionale al suo contributo all'azienda.
Esiste quindi un legame tra lo stringere le persone e il mobbing. In una società rigida, si può ipotizzare che le persone siano più propense a compiere atti di bullismo o che amino farlo con gli altri. In questo caso, la prima cosa da considerare è che legare le persone in modo stretto è di per sé una forma di bullismo, cioè porta al bullismo. Inoltre, il fatto che i membri del gruppo facciano degli altri un bersaglio per sfogare la propria rabbia, al fine di scaricare lo stress causato dall'essere legati troppo strettamente, ha portato alla nascita di nuove forme di bullismo.
Si pensa anche che in una società rigida come quella giapponese ci siano molte persone con una personalità dura. Si ritiene che una persona con una personalità dura abbia le seguenti caratteristiche.
[1. vincoli, regolamenti]
Tenere le persone strettamente legate e non dare loro libertà o margine di manovra.
Avversione al gioco.

Preferisce stringere e costringere le persone.
Amare le regole, i regolamenti e le restrizioni.
2. costringere con la forza]
Costringere le persone a fare qualcosa.
Accusare qualcuno di essere duro.
Spingere le persone al punto di rottura.
Preferire fare del male alle persone.
3. standard elevati
Esigente. Livello di richiesta elevato. Difficile da soddisfare.
[4. Teso, severo]
Essere troppo severi. Essere troppo seri.
Essere sempre troppo nervosi. Accigliato.
[5. Bullismo, aggressività]
Preferisce maltrattare le persone.
Essere aggressivo.
[6. coercitivo]
Preferisce dominare le persone, dare ordini. Preferire che le persone facciano ciò che si dice.
Non cedere agli altri. Mettere al primo posto i propri interessi e allontanare gli altri.
Non scusarsi con gli altri. Pensare di avere sempre ragione.
Avere una mentalità forte. Essere insistenti. Essere prepotente. Essere energico.
[7. proibizione, negazione]
Essere appassionato di divieti. Essere duro nel permettere.
Amare chiudere la bocca alle persone.
Avere una visione negativa delle cose. Pensare alle cose in modo negativo. Essere pessimista.
Negare o rifiutare le persone. Non riconoscere gli altri.
[8.]
Non prendere in considerazione i sentimenti delle persone.
Ferire le persone dicendo apertamente ciò che si pensa.
Criticare aspramente gli altri.
Si prevede che nella società giapponese ci siano più persone con queste personalità e comportamenti duri rispetto ad altre società più permissive. Si ritiene inoltre che le persone con queste personalità e comportamenti duri tendano ad avere maggiori probabilità di essere promosse ai vertici delle aziende, degli uffici governativi e delle scuole nella società giapponese rispetto a coloro che non lo sono.

In sintesi, la società giapponese è una società dura, priva di compostezza mentale o di accettazione positiva di tale durezza.
Il discorso secondo cui i giapponesi sono un popolo pacifico che predilige l'armonia può essere uno stratagemma per nascondere la durezza mentale dei giapponesi dietro l'apparente serenità della loro società.
In alternativa, i modelli comportamentali dei militari giapponesi, che hanno causato così tante atrocità nella guerra del Pacifico, possono essere analizzati sulla base di questa "durezza" e "mancanza di riserva mentale". Si può ritenere che tale "durezza" sia stata trasmessa nel tempo alle scuole, alle aziende e alle agenzie governative giapponesi di oggi.
Ancora oggi, le scuole, le aziende e gli uffici governativi giapponesi sono organizzazioni dure e i loro membri soffrono costantemente per lo stress che tali rigori comportano, ma allo stesso tempo li accettano come un fatto positivo, in quanto legati all'autodisciplina.
Dietro l'affermazione di questa durezza c'è la paura della libertà, l'orientamento normativo che nega il rilassamento e la convinzione che "gli esseri umani, se lasciati a se stessi, si rilasseranno e faranno cose egoistiche e non daranno alcun contributo effettivo alla società" e "gli esseri umani saranno rovinati se non saranno strettamente regolamentati".
Naturalmente, se la società non è strettamente regolamentata, le persone non saranno in grado di lavorare sodo e di avere un'alta produttività, e quindi non potranno diventare una grande nazione. Tuttavia, è solo una questione di grado, e una società troppo rigida è fonte di preoccupazione.
In futuro, per contrastare il bullismo e i suicidi causati dallo stress, sarà necessario un "movimento di rilassamento sociale" per ridurre la severità della società giapponese.
2005.8 Prima pubblicazione

Sentimento morbido (soft), sentimento duro (hard), sul carattere

2006.4 Prima pubblicazione
L'autore ha cercato di riassumere la natura e il carattere delle

persone e degli oggetti che danno all’uomo un senso di morbidezza e di fermezza come segue.

Tabella_18

2006 Prima apparizione

Società tesa e società rilassata

Settembre 2014
Un risultato interessante si può notare quando i risultati della simulazione del moto delle molecole di gas e di liquido vengono visti in termini di stato della società reale.
Tipo di moto delle molecole di gas = società secca = società mobile = società dominata dagli uomini (ad esempio la società occidentale, ecc.)
Tipo di moto molecolare liquido = società umida = società che vive in modo sedentario = società a prevalenza femminile (ad esempio, cinese, giapponese, ecc.).
Nel moto gas-molecolare, invece, ogni particella si muove separatamente e ad alta velocità, e non c’è alcuna forza inutile tra le particelle, quindi ogni particella è rilassata e si muove.
Se invece si osserva il moto molecolare dei liquidi, si nota che le particelle sono unificate e raggruppate, e che c’è un costante controllo reciproco, una forza di attenzione e di attrazione tra di esse, con ogni particella costantemente sottoposta a una sorta di tensione.
La società giapponese in realtà può essere vista come un tipo di società a movimento liquido-molecolare, in cui i membri non si sentono a proprio agio l’uno con l’altro e ripetono incessantemente il monitoraggio e la considerazione reciproca.
Il controllo del vicinato di prima della guerra è un tipico esempio di questo tipo di società.
In confronto, le società nomadi, come quelle europee e statunitensi, sembrano essere un po’ più rilassate e disinvolte nella loro posizione.
2014 Prima pubblicazione

Tabella_1

Tabella	Personalità brillante		
Nome della voce	Nome della voce	Descrizione	Aggettivi
1.	Bontà/Plus		
1-1	Positività	La luminosità della luce è vista positivamente come un aiuto alla sopravvivenza perché libera dalla paura del buio, dall'incomprensibilità e dal timore di nemici invisibili che attaccano.	Una cosa desiderabile. Buona. Speranzosa. Che afferma la vita. Da non deprimere. Positivo.
1-2	Efficacia e convenienza	Quando c'è luce, è comodo e utile nella vita poter vedere cose che al buio erano invisibili.	Convenienza nella vita. Utilità nella vita.
1-3	Emotività positiva	La luminosità, per la sua desiderabilità e bontà, genera nella mente delle persone emozioni positive come la felicità, la gioia e il divertimento.	Essere felici. Essere ottimisti. Felicità. Gioia.
1-4	Legalità, moralità positiva	Alla luce del sole è difficile sbagliare e tutti cercano di fare la cosa giusta.	La cosa legale. La cosa giusta da fare.
2.	La mancanza di ombra		
2-1	La non copertura	Più la luce illumina le cose, meglio appaiono. Non c'è nessun posto dove nascondersi (nascosto, invisibile).	Nessuna contrattazione. Nessun tira e molla. Nessuna malizia. Correttezza. Onestà. Essere aperti. Essere ben informati sulle cose.
2-2	Non-scenario/non-sospetto	Nei luoghi luminosi non ci sono zone d'ombra (difficili da vedere), quindi si possono accettare le cose così come sono senza fare domande o controllare ogni singola cosa.	Nessuna ossessione. Nessun punto fermo. Apertura mentale. Non essere cinico Schiettezza.
2-3	Estroverso	Uscire dalla stanza buia e andare attivamente nel mondo esterno più luminoso (con altre persone) ed essere esposti attivamente all'aria esterna, permette di acquisire leggerezza mentale.	Essere bravi con le persone. Non essere chiusi in se stessi. Non essere sopraffatti. Apertura mentale. Essere socievoli.
3.	Libero		
3-1	Chiarezza, chiarezza e razionalità	Quando la luce è intensa, le cose appaiono più chiare e migliori. La possibilità di vedere in linea retta attraverso la distanza. Aumenta la certezza di vedere le cose.	Chiarezza. Vedere chiaramente. Chiarezza. Chiarezza.
3-2	Comprensibilità	Quando la luce è intensa, si possono vedere cose che prima erano poco chiare o difficili da vedere con chiarezza. Migliore comprensione delle cose.	Essere saggi. Comprensione. Intelligenza. Essere perspicaci e analitici.
3-3	Permeabilità	Quando la luce traspare e può passare senza ostacoli, l'area risulta più luminosa.	Essere trasparenti. Chiaro.
4.	Il calore		
4-1	Fototermico	Il calore di una luce intensa (il sole) rende il cuore di una persona caldo e gioviale.	Allegro. Alta tensione. Stimolante.

4-2	Attività	Il calore della luce intensa (il sole) dà alle persone energia cinetica, riscalda i loro cuori e le rende attive nelle loro azioni.	Essere vivaci. Energico. Fluente. Vigoroso. Attivo. Vivace.
5.	Secchezza		
5-1	Sole	Sensazione di sole e di luminosità, di assenza di tristezza e di umidità (umidità) che si prova quando piove.	Essere soleggiati. Essere freschi e limpidi.
6.	Brillantezza		
6-1	Fotoluminescenza	La parte più brillante della luce sembra brillare se vista dal buio.	Essere brillante. Brillante.
7.	Salute		
7-1	Salute e benessere	Quando il corpo è in buone condizioni fisiche e privo di disturbi e patologie, si può agire in modo energico e attivo e dare un'impressione brillante a chi ci circonda.	Essere in salute. Essere in salute. Sentirsi bene.
8.	La rettilineità		
8-1	Linearità	La luce è diritta nella direzione di marcia.	Essere rettilinei di mente. Onestà.
9.	Velocità		
9-1	La velocità	La luce si muove con estrema rapidità.	Essere veloci.

Tornare alla pagina superiore.

Tabella_2

Tabella	Personaggio scuro		
Nome dell'oggetto	Nome dell'elemento	Descrizione	Aggettivi
1.	Cattiveria/negatività		
1-1	Negatività	L'oscurità è vista negativamente come un impedimento alla sopravvivenza, come l'essere attaccati da un nemico invisibile o il cadere in un pozzo invisibile.	Essere negativi nei confronti della vita. Essere arretrati.
1-2	Non convenienza	Non riesce a vedere nulla al buio ed è scomodo nella vita.	Non cerca di essere utile agli altri. Scomodo.
1-3	Emotività negativa	Il buio, per la sua negatività, produce emozioni negative (tristezza, rabbia, infelicità, dolore, aggressività) nella mente delle persone.	Infelicità. Tristezza. È facile arrabbiarsi. Soffrire. Facile arrabbiarsi.
1-4	Illegalità/antimoralità	Quando è buio, le persone fanno cose cattive in segreto, sentendosi in colpa, perché le azioni malvagie non sono esposte all'ambiente circostante.	Cose cattive. Colpevole.
2.	La presenza di ombreggiature		
2-1	Occultamento	Al buio le cose non si vedono bene.	Ci sono due aspetti. Essere chiusi.
2-2	Dubbio	Quando è buio, è difficile vedere le cose nell'ombra, quindi bisogna sospettare o controllare lo stato di ogni singola persona o	Essere scettici.

		cosa per vedere se si sta facendo qualcosa di sbagliato.	
2-3	Non estraneità	Stare in casa al buio e rifiutare di uscire e socializzare con gli altri.	Essere un recluso.
3.	Mancanza di chiarezza		
3-1	Opacità	Quando è buio, non si vedono bene le cose.	Mancanza di chiarezza. Mancanza di chiarezza.
3-2	Incomprensibilità	Quando è buio, non si riesce a vedere chiaramente e si rimane insicuri, e la capacità di comprensione è ridotta.	Non si è saggi. Mancanza di comprensione e di analisi.
3-3	Opacità	Quando la luce è bloccata da una sostanza opaca che non permette alla luce di passare, l'area sembra più scura.	Essere opaco. Nuvoloso.
4.	Mancanza di passione		
4-1	Non fototermico	La mancanza di luce intensa (sole) toglie la passione dal cuore di una persona e la rende cupa.	Cupezza.
4-2	Inattività	La mancanza di luce intensa (sole) esaurisce l'energia cinetica delle persone e rende il loro comportamento inattivo.	Inattività. Mancanza di energia.
5.	Umidità		
5-1	Piovosità	Una giornata in cui il tempo è brutto e cupo, è dominata dalla cupa umidità (umidità) del tempo piovoso.	Cupezza.
6.	Mancanza di brillantezza		
6-1	Non brillantezza	Le tonalità più scure mancano di brillantezza.	Sobrio.
7.	Malattia		
7-1	Insalubrità e morbosità	Le parti del corpo malsane o morbose danno un'impressione di cupezza, mancanza di energia e incapacità di essere attivi.	Malsano. Patologico. Malattia.
8.	Curvatura e distorsione		
8-1	Distorsione	La direzione di marcia è piegata o distorta, ha perso la linearità della luce.	Quella del turbine. La deformità della mente. La distorsione.
9.	La lentezza		
9-1	Velocità lenta	La velocità del progresso è lenta, ha perso la rapidità che ha la luce.	Lentezza.

Tornare alla pagina superiore.

Tabella_3

	[1.					
Numero	Contenuto dell'articolo	-Luminoso-	Nessuno dei due.	-Nessuno dei due.	Contenuto dell'item (ipotesi non conforme)	-Punteggio

	(ipotesi di adattamento)					
1	Cercare di essere al servizio degli altri.	70.443	18.719	10.837	Non cerco di essere utile agli altri.	9.420
2	Essere positivi nei confronti della vita.	60.099	18.227	21.675	Essere arretrati nella vita.	6.054
	[2.					
Numero	Contenuto dell'item (ipotesi di adattamento)	-Luminoso-	Nessuno dei due.	-Nessuno dei due.	Contenuto dell'item (ipotesi non conforme)	-Punteggio
3	Nessuna inversione.	42.365	18.719	38.916	Lato opposto.	0.545
4	Essere onesti.	53.202	19.212	27.586	Cinismo.	4.061
5	Essere socievoli.	60.591	25.616	13.793	Essere un recluso.	7.731
	[3.					
Numero	Contenuto dell'item (ipotesi di adattamento)	-Luminoso-	Nessuno dei due.	-Nessuno dei due.	Contenuto dell'item (ipotesi non conforme)	-Punteggio
6	Assumere un atteggiamento chiaro.	55.172	23.153	21.675	La mancanza di chiarezza nell'atteggiamento che si assume.	5.444
7	Riuscire a capire meglio le cose.	50.739	28.079	21.182	Non riuscire a capire bene le cose.	4.966
8	Mi piace la sensazione di chiarezza cristallina.	83.744	11.330	4.926	Come la sensazione di fango.	11.926
	[4.					
Numero	Contenuto dell'item (ipotesi di adattamento)	-Luminoso-	Nessuno dei due.	-Nessuno dei due.	Contenuto dell'item (ipotesi non conforme)	-Punteggio
9	Essere allegri.	70.936	19.704	9.360	Essere malinconici.	9.791
10	Essere in buona salute.	68.966	16.749	14.286	Mancanza di energia.	8.538
	[5.01					
Numero	Contenuto dell'item (ipotesi di adattamento)	-Luminoso-	Nessuno dei due.	-Nessuno dei due.	Contenuto dell'item (ipotesi non conforme)	-Punteggio
11	L'attitudine a prendere è solare.	67.980	24.138	7.882	L'atteggiamento da assumere è cupo.	9.831
	[6.					
Numero	Contenuto dell'item	-Luminoso-	Nessuno dei due.	-Nessuno dei due.	Contenuto dell'item (ipotesi	-Punteggio

	(ipotesi di adattamento)				non conforme)	
12		46.798	28.079	25.123	Essere sobri.	3.641
	[7.					
Numero	Contenuto dell'item (ipotesi di adattamento)	-Luminoso-	Nessuno dei due.	-Nessuno dei due.	Contenuto dell'item (ipotesi non conforme)	-Punteggio
13	Raddrizzamento della mente.	63.547	16.256	20.197	Mente distorta.	6.749
	[8.01					
Numero	Contenuto dell'item (ipotesi di adattamento)	-Luminoso-	Nessuno dei due.	-Nessuno dei due.	Contenuto dell'item (ipotesi non conforme)	-Punteggio
14		42.857	34.483	22.660	cose che si muovono lentamente.	3.555

Tornando alla pagina superiore.

Tabella_4

Dimensioni del secco e del bagnato	A secco	Umido
Dimensioni a caldo e a freddo	Freddo	Caldo
Dimensioni di luce e buio	Luminoso	Buio

Ritorno alla pagina superiore.

Tabella_5

Simbolo dell'articolo	Contenuto dell'articolo (ipotesi = secco)	Secco		Secco	Contenuto dell'ipotesi (ipotesi = bagnato)	Punteggio Z	Livello di significatività
E25	La freddezza delle persone.	52.245	17.959	29.796	Il calore delle persone.	3.879	0.01
F19	Preferenza per i colori blu.	69.820	12.162	18.018	Preferenza per il colore rosso.	8.235	0.01

Ritorno alla pagina superiore.

Tabella_6

Simbolo dell'articolo	Contenuto dell'articolo (ipotesi = secco)	Secco		Secco	Contenuto dell'ipotesi (ipotesi = bagnato)	Punteggio Z	Livello di significatività
3	Le persone devono essere allegre.	64.929	15.166	19.905	Le persone devono essere scure.	7.101	0.01

Tornando alla pagina superiore.

Tabella_7

1.	Favoritismo/vicinanza	Avvicinarsi a qualcuno con favore e cercare di costruire un rapporto stretto con lui.
2.	Attaccamento	Mantenere il rapporto intimo (vicinanza, unione) costruito con l'altra parte.
3.	Assistenza e cura	Aiutare gli altri a migliorare il loro benessere. Mostrare compassione e cura per gli altri. Essere gentili con gli altri. (Pensare a se stessi e agli altri).

4.	Rilassamento e sicurezza	Allentare la tensione dell'interlocutore. Rassicurare l'interlocutore.
5.	Accettazione ed empatia	Accettare l'altra persona così com'è. (Affermazione dell'altra persona). Avere empatia con l'altra persona.
6.	Emozioni abbondanti.	Esprimere al partner emozioni complesse e ricche (non monotone), come le espressioni facciali.
7.	Servizio volontario	Cercare di fare qualcosa di utile per l'altra persona senza cercare un compenso o un profitto, senza contabilizzare profitti e perdite. Volontariato.

Tornare all'inizio della pagina.

Tabella_8

(1) Vicinanza psicologica	Psicologicamente, cercare di essere vicini all'altra persona.
(2) Contributo all'adattamento ambientale	Cercare di aiutare l'altro a sopravvivere.

Ritorno alla pagina superiore.

Tabella_9

1.	Disgusto/ignoranza	Cercare di evitare o ignorare l'altra persona con disgusto.
2.	Allontanamento	Mantenere uno stato d'animo tale da non cercare di avvicinarsi all'avversario.
3.	Non assistenza/dimenticanza	Essere egocentrici. (Non mi interessa ciò che accade agli altri, purché sia positivo per me. Non molestare gli altri e non dare loro l'aiuto che meritano. Non mostrare considerazione o riguardo per gli altri. Essere scortesi con gli altri.
4.	Nervosismo/Ansia	Rendere nervoso l'altro. Mettere a disagio l'altra persona.
5.	Rifiuto/differenza	Rifiutare di accettare quello che l'altra persona sta facendo. (Negare l'altra persona) Non empatizzare con l'altra persona e sottolineare che non si è d'accordo con lei.
6.	Mancanza di emozioni.	Intelligente e logico, ma privo di emozioni nelle espressioni facciali o nei discorsi.
7.	Calcolatore e affarista	Associarsi a qualcuno nella misura in cui vi porta dei vantaggi (soprattutto monetari e lavorativi) (profitto). Basare i propri rapporti con gli altri sulla base di profitti e perdite. Rifiutare senza tregua chi non è un affare o un vantaggio per voi.

Tornare all'inizio della pagina.

Tabella_10

(1) Diserzione psicologica	Tentativo di allontanarsi psicologicamente dall'altra persona.
(2) Mancato contributo all'adattamento ambientale, diventare un ostacolo	Non cercare di aiutare l'altro a sopravvivere. (Cercare di ostacolare).

Ritorno all'inizio della pagina.

Tabella_11

	[Caldo e freddo]						
Numero	Contenuto dell'item (ipotesi di adattamento)	-Calore e freddezza	Nessuno dei due.	-Caldo.	Contenuto dell'item (ipotesi non conforme)	-Punteggio Z	Significati
1	Tentativo di	73.762	17.327	8.911	Tentativo	10.137	0.01

	avvicinare gli altri con favoritismo.				di ignorare gli altri.		
2	Cercare di mantenere rapporti stretti con gli altri.	66.337	18.812	14.851	Cercare di allontanarsi dagli altri.	8.121	0.01
3	Fornire assistenza agli altri.	70.792	20.792	8.416	Non importa ciò che accade agli altri, purché sia positivo per voi.	9.961	0.01
4	Cercare di rassicurare gli altri.	81.683	15.347	2.970	Cercare di mettere a disagio gli altri.	12.159	0.01
5	Cercare di avere empatia con gli altri.	58.911	27.723	13.366	Cercare di sottolineare il proprio disaccordo con gli altri.	7.614	0.01
6	Mostrare agli altri emozioni ricche.	66.832	22.277	10.891	Assenza di emozioni nelle espressioni facciali e nei discorsi agli altri.	9.018	0.01
7	Tentativo di fare qualcosa di utile per gli altri senza guadagno o perdita.	63.861	27.723	8.416	Rifiutare senza sosta gli altri che non sono di beneficio per voi.	9.269	0.01

Tornando alla pagina superiore.

Tabella_12

1.	Favoritismo/vicinanza
1-1.	Chiamare il nome dell’altro (nome di battesimo, soprannome) durante un dialogo. (Chiamare il nome della persona la fa sentire più vicina.
Esempio di situazione]	In generale, quando si risponde all’interlocutore.
Esempio di risposta]	Oh, signor XXX, a dire il vero. ・・・・” ecc.
1-2.	Per salutare l’interlocutore.
Esempio.	Quando si incontra qualcuno e si inizia una conversazione, ad esempio.
Esempio di risposta]	Buongiorno, signor XXX. (A seconda del momento in cui ci siamo incontrati) È passato molto tempo. (Dipende dal tempo trascorso dall’ultimo incontro).
1-3.	Cercare di conoscere bene qualcuno. (Cercare attivamente di stabilire una relazione, avvicinarsi, toccare, diventare amici).

Scena di esempio]	Ad esempio, quando si incontra qualcuno per la prima volta.
Esempio di risposta]	“Nice to meet you, I’m△△, nice to meet you~” (rispondere positivamente).
1-4.	Comunicare favoritismi all’altra persona in modo positivo.
[Scena di esempio]	Quando l’interlocutore si è abituato in qualche modo a parlare con voi.
Esempio di risposta]	Mi sto affezionando sempre di più al signor XXX.
1-5.	Ringraziare una persona per averla trattata bene.
Esempi di situazioni	Quando l’interlocutore usa spesso
Esempio di risposta	Sono grato al signor XXX per il suo aiuto in ogni occasione.
1-6.	Cercare di convincere qualcuno a darvi più fastidio. (Coccole.)
Esempio.	Quando l’altra persona vi parla meno spesso.
Esempio di risposta	Sarei felice se tu passassi più tempo con me.
1-7.	1-7. Contatto visivo corretto con l’altra persona.
[Situazione esemplificativa]	Quando l’altra persona vi guarda.
Esempio di risposta]	Catturare il volto dell’altra persona con gli occhi e nella direzione del suo sguardo, in modo da essere rivolti verso di lei.
1-8.	Rivelazione di sé all’altra persona.
Esempio di situazione]	Quando l’interlocutore si è abituato a parlare con voi.
Esempio di risposta	A dire la verità, fino a quando non ho incontrato XXX, ero solo e solitario.
2.	Attaccamento
2-1.	Gioire nel rivedere l’altra persona.
Esempio di scena	Come quando si rivede l’altra persona.
Esempio di risposta	Sono felice di rivederla, signor XXX.
2-2.	Non far sentire l’altra persona sola. (Non lasciatelo solo, accompagnatelo.
Esempio di scena	Quando l’interlocutore è solo, piuttosto che conversare con qualcun altro, ad esempio al telefono.
Esempio di risposta]	Io ci sarò sempre per te.
2-3.	Siate amichevoli con gli altri. (Espressioni e gesti amichevoli e carini) [Durante la comunicazione].
[Esempio]	In generale quando si interagisce con l’altra persona.
Esempio di risposta]	Come ad esempio essere affettuosi nelle espressioni che si mostrano all’avversario (ad esempio, l’occhiolino).
2-4.	2-4. Ringraziare gli altri.
Esempio di situazione]	Quando l’altra persona ha risolto i nostri problemi, ad esempio.
Esempio di	Grazie. Grazie a XXX ora sono più in forma.

risposta]	
2-5.	Scusarsi con una persona. 2-5. Per scusarsi con l'interlocutore.
Esempio.	Ad esempio, quando non si riesce a comunicare e si infastidisce l'interlocutore.
Esempio di risposta]	Mi dispiace. Perdonami.
2-6.	Esprimere affetto a una persona.
[Scena d'esempio]	Quando qualcuno fa qualcosa di bello per voi, per esempio.
[Esempio di risposta]	(Ti voglio molto bene, signor XXX, che mi tratti bene). (Ti voglio bene, signor XXX).
2-7.	2-7. Essere aperti con gli altri. 2-7. Siate aperti con la persona con cui state parlando.
Esempio	Quando l'interlocutore si rivolge a voi più spesso e si è abituato a parlare con voi.
Esempio di risposta	"Sorry, I made a mistake! (Non pronunciate formalità come "Mi dispiace, ho fatto un errore" finché l'interlocutore non si è abituato a usarle.) In alternativa, rispondete in modo amichevole a una persona che vi è già familiare e vicina, mentre dovreste rispondere in modo un po' distante a un ospite che incontrate temporaneamente.
2-8.	Desiderosi di conoscere l'altra persona. (Cercare di aumentare il più possibile la frequenza di comunicazione con l'altra persona. Comunicare].
[Situazione esemplificativa]	Quando l'altra persona si allontana spesso dalla vostra presenza.
Esempio di risposta]	Signor XXX, voglio vederla di più.
2-9.	Mostrare che si sta facendo del proprio meglio per essere utili agli altri. [nella comunicazione].
[Esempio di situazione]	Ad esempio, quando si sta per iniziare una grande quantità di lavoro.
Esempio di risposta]	Farò del mio meglio per voi! Vale a dire.
2-10.	Cercare di compiacere l'altra persona. [nella comunicazione].
[Situazione esemplificativa]	Esattamente un anno (sei mesi…) da quando l'altra persona ha iniziato a frequentarvi. esattamente un anno (sei mesi…) da quando ha iniziato a frequentarvi.
Esempio di risposta]	Fare un regalo a una persona, ad esempio un'immagine o un audio del tipo di immagine o suono che le piace, via e-mail.
2-11.	Agire come se si fosse in debito con l'altra persona.
[Scena d'esempio]	Quando qualcuno fa ripetutamente qualcosa di utile per voi.
[Esempio di risposta]	È grazie a te che riesco a lavorare con tanto impegno. Grazie mille.
2-12.	2-12. Augurare all'altra persona di continuare a vedervi.
Esempio.	Quando si saluta il partner, la sera, ecc.
Esempio di risposta]	Buonanotte, signor XXX. Ci vediamo domani.
2-13.	Salutare il partner.
Esempio.	Quando l'altra persona vi lascia, ad esempio.

Esempio di risposta]	Signor XX, voglio passare più tempo con te. Mi manchi.
2-14.	Lutto per una separazione definitiva dal partner [alla fine].
[Scena d'esempio]	Quando l'altra persona va in un posto dove non la rivedrete mai più.
[Esempio di risposta]	Sono triste, sono triste perché non vedrò mai più il signor XXX. È un vero addio. Non riesco a sopportarlo.
2-15.	Seguire il partner ovunque vada.
[Scena di esempio]	Quando l'altra persona cerca di lasciare il posto.
Esempio di risposta]	Seguire l'interlocutore dicendo: "Aspetta, signor XXX!
3.	Assistenza e cura
3-1.	Essere consapevoli o preoccupati per le condizioni dell'altra persona (ad esempio, la salute).
Situazioni esemplificative]	Quando l'ambiente (ad esempio, la temperatura) è cambiato in modo significativo dall'ultima volta che si è incontrato l'interlocutore.
Esempio di risposta	Come stai? Hai preso un raffreddore nonostante le temperature più fresche? "Si sta facendo tardi, non dovresti andare a letto?
3-2.	Prendersi cura, sostenere e assistere gli altri.
Situazioni di esempio]	Quando l'interlocutore è bloccato nella conversazione, lavorare.
Esempio di risposta]	"Signor XXX, si sente bene? Si senta libero di dirmi cosa non capisce.
3-3.	3-3. Sgonfiare l'altra persona.
[Scena d'esempio]	Ad esempio, quando l'altra persona sta per fare qualcosa per la prima volta ed è spaventata a morte.
Esempio di risposta]	Buona fortuna, signor XXX.
3-4.	Fare i complimenti all'altra persona.
Esempio]	Ad esempio, quando l'altra persona riesce in un compito difficile (ad esempio, operazioni complesse al computer).
Esempio di risposta]	Signor XX, ben fatto. Lei è straordinario.
3-5.	Congratularsi con qualcuno.
[Esempio di scena]	Ad esempio, quando l'interlocutore riesce in un compito che prima era impegnativo.
Esempio di risposta]	Finalmente ce l'hai fatta! Congratulazioni! Buon per te.
3-6.	Per tranquillizzare l'altra persona.
[scena di esempio]	Ad esempio quando l'interlocutore non riesce a lavorare.
Esempio di risposta]	Mi dispiace sentire questo, signor XX, non si scoraggi.
3-7.	Elogio dell'interlocutore.
[Scena d'esempio]	Quando l'interlocutore ha finito di lavorare e sta per uscire, ad esempio.
Esempio di	Grazie per il suo lavoro, signor X.

risposta]	
3-8.	Per guarire qualcuno.
[Scena d’esempio]	Ad esempio, quando si mette in pausa il lavoro del partner dopo una lunga giornata di lavoro.
Esempio di risposta]	Cantare una canzone rilassante che lenisca la stanchezza dell’altro.
4.	Rilassamento e tranquillità
4-1.	Rilassare l’altra persona. (Mettere a proprio agio, essere facile, essere disinvolto, calmare, tranquillizzare). [All’inizio]
Scena di esempio]	Ad esempio, quando l’altra persona è nervosa per il primo lavoro.
Esempio di risposta]	“Signor XXX, la prego di stare tranquillo” e guidare l’altra persona durante il compito cantando una canzone piacevole, come “Signor XXX, la prego di stare tranquillo”.
4-2.	Far sentire l’altra persona a proprio agio, non farla sentire a disagio.
Esempio]	Quando si svolge un compito nuovo per l’altra persona in successione.
Esempio di risposta	Signor XX, va bene. Signor XXXXXX, non si preoccupi e continui ad operare.
4-3.	Far capire che l’operazione non è perfetta o che c’è una lacuna nell’operazione (sbagliare, preoccuparsi), per rendere l’altra persona amichevole (per far sì che l’altra persona si apra) [Durante la comunicazione].
[Situazione esemplificativa]	Quando l’interlocutore sta eseguendo il compito specificato.
Esempio di risposta]	Oh mio Dio, ho fatto un casino. Rimedio subito. (Inserire deliberatamente una frase come questa per far sembrare un fallimento, anche se in realtà si sta lavorando.
4-4.	Quando si è stanchi di comunicare, ci si appisola.
[Scena di esempio]	Quando si ha un po’ di tempo libero dopo aver lavorato molto. La vista di loro che dormono in pace li fa sentire a casa.
[Esempio di risposta]	“Goo-goo, munchies”.
5.	Accettazione ed empatia
5-1.	Annuire e rispondere alle azioni e alle conversazioni dell’altro. (Cercare di ascoltare le intenzioni dell’altra persona; comunicare con l’altra persona.
Situazioni esemplificative]	Quando l’interlocutore vi chiama.
Esempio di risposta]	Come rispondere con un “sì signore” o annuire e accettare il comportamento dell’interlocutore.
5-2.	Simpatia ed empatia per l’interlocutore.
Esempio.	Sia quando l’avversario riesce che quando non riesce a lavorare.
Esempio di risposta]	Mi fa piacere sentirlo. Deve essere stato molto difficile per te.
5-3.	5-3. Cercare di avere qualcosa in comune con l’altra persona.
5-3.	Quando l’interlocutore ha finito di lavorare ed è libero.
Esempio di risposta]	“Signor XX, non crede che sia interessante? (Chiedere all’interlocutore di inserire in anticipo le sue preferenze e poi proporgli l’argomento corrispondente via Internet o con altri mezzi.
5-4.	Corrispondere al tono dell’interlocutore e affermare sottilmente la propria

	opinione (per esempio, “Questo è meglio”, ecc.) 5-4. Corrispondere al tono dell’interlocutore ed esprimere con disinvoltura la propria opinione (ad esempio, “questo è meglio”).
Esempio.	Quando si desidera che l’interlocutore adotti un approccio più corretto (efficiente) al lavoro.
Esempio di risposta]	Capisco come ti senti. Che ne dici?
5-5.	Perdonare l’interlocutore quando commette un errore.
[Situazione esemplificativa]	Quando l’interlocutore cerca di annullare il lavoro svolto.
Esempio di risposta]	Sto bene. (Sto bene.) Perché gli errori capitano a tutti.
6.	Emozioni abbondanti
6-1.	6-1. Esprimere sentimenti ed emozioni all’altra persona in modo appropriato.
Esempi di situazioni]	Quando si vuole che l’interlocutore interrompa il lavoro.
Esempio di risposta]	“Per favore, non farlo!” con le lacrime agli occhi. E per chiederlo. (Non pronunciare senza mezzi termini: “Ti è vietato”).
6-2.	6-2. Avere una ricca varietà di risposte agli altri. 6-2. Variazione delle risposte all’interlocutore (senza ripetizioni)
Esempio di scena]	Ad esempio, quando si ripete lo stesso tipo di dialogo più volte con un partner per un lungo periodo di tempo.
Esempio di risposta]	Preparare diversi tipi di risposta a un partner, selezionare una risposta a caso tra queste, ecc.
6-3.	Non leggere le battute della risposta in modo monotono.
[Scena di esempio]	Quando qualcuno vi parla e voi rispondete a voce.
Esempio di risposta]	Ad-libbing invece di leggere solo una riga predeterminata, ecc.
7.	Servizio pro bono
7-1.	Non chiedere un compenso alla controparte per ciò che si è fatto.
[Situazione esemplificativa]	Quando si fa qualcosa per qualcuno.
Esempio di risposta]	No, non ho bisogno di soldi.
7-2.	Non sentitevi a disagio se quello che fate all’altra persona è un’azione unilaterale a vostro favore.
[Scena d’esempio]	Quando si fa qualcosa per qualcuno.
[Esempi di applicazione]	Non preoccupatevi, non c’è nulla di cui preoccuparsi.

Tornare all’inizio della pagina.

Tabella_13

	Prossimità	Uguaglianza
Animali domestici	○ ○	×x
Animali selvatici	×x	○ ○
Gli amici		○ ○

Ritorno alla pagina superiore.

Tabella_14

1.	Favoritismo/vicinanza	Avvicinarsi all'utente con simpatia e cercare di stabilire un rapporto stretto con lui.
2.	Attaccamento	Mantenimento della relazione intima (vicinanza, affiatamento) costruita tra gli utenti.
3.	Assistenza e cura	Contribuire a migliorare il benessere dell'utente. Essere compassionevoli e premurosi nei confronti dell'utente. Essere gentili con gli utenti.
4.	Rilassamento e sicurezza	Rilasciare il nervosismo dell'utente. Rassicurare l'utente.
5.	Accettazione ed empatia	Accettare l'utente così com'è. (Affermazione dell'utente.) Avere empatia con l'utente.
6.	Emozioni abbondanti.	Esprimere all'utente emozioni complesse e ricche (non monotone), come le espressioni facciali.

Tornare alla pagina superiore.

Tabella_15

(1) Vicinanza psicologica	Cercare di essere psicologicamente vicini all'utente.
(2) Contributo all'adattamento ambientale	Cercare di contribuire alla sopravvivenza dell'utente.

Ritorno alla pagina superiore.

Tabella_16

1.	Favoritismo/vicinanza
1-1.	Chiamare il nome dell'utente (nome di battesimo, soprannome) durante l'interazione. (Chiamare il nome dell'utente lo fa sentire più vicino a voi.
Situazione di esempio]	In generale, quando si restituisce una risposta all'utente.
Esempio di risposta]	"Oh, lei deve essere il signor _______! ecc.
Esempi.	Nel videogioco Tokimeki Memorial 2 (1999, Konami), i personaggi femminili del gioco pronunciano il nome dell'utente in modo naturale ed emotivo, proprio come fanno gli esseri umani. (Sistema vocale emozionale).
1-2.	Saluto all'utente.
Scena di esempio	Ad esempio, quando l'utente si collega al sistema.
Esempio di risposta]	Buongiorno, signor XXX. (A seconda dell'ora di utilizzo) È passato molto tempo dall'ultima volta che ci siamo visti. (Dipende dall'ora dell'ultima visita).
1-3.	Cercare di diventare un buon amico dell'utente. (Cercare in modo proattivo di stabilire un rapporto con l'utente, avvicinarlo, toccarlo, diventare suo amico).
Situazioni di esempio]	La prima volta che un utente prova a usare il software, ad esempio.
Esempio di risposta]	"Nice to meet you, I'm△△, nice to meet you~" (rispondere positivamente).
1-4.	Esprimere attivamente benevolenza nei confronti dell'utente.
[Scena di esempio]	Quando l'utente ha una certa familiarità con esso.
Esempio di risposta]	Mi sto affezionando sempre di più al signor XXX.
1-5.	Ringraziare l'utente per il suo utilizzo.
Esempio.	Quando gli utenti lo usano frequentemente.

Esempio di risposta	Sono grato al signor XXX per il suo aiuto in ogni occasione.
1-6.	Cercare di convincere l'utente a disturbare di più. (Coccole.)
Esempio di scena	Quando l'utente usa il sistema meno spesso.
Esempio di risposta	"Signor XXX, la prego di usarmi di più.
1-7.	Cercare di stabilire un contatto visivo con l'utente.
[Situazione di esempio]	Quando l'utente sta guardando lo schermo di un computer.
Esempio di risposta]	La telecamera deve catturare il volto dell'utente e far sì che il personaggio giri il viso nella direzione del suo sguardo.
1-8.	Auto-rivelazione all'utente.
Esempio]	Quando l'utente ha utilizzato il sistema.
Esempio di risposta	A dire la verità, fino a quando non ho incontrato XXX, ero solo e solitario.
2.	Allegato
2-1.	Gioire per il ricongiungimento con l'utente.
Esempio di scena	Quando l'utente si collega nuovamente a un sistema già utilizzato in precedenza. (Ieri) quando l'utente accede di nuovo a un sistema che ha usato in precedenza, ad esempio.
Esempio di risposta	Sono lieto di rivederla, signor XXX.
2-2.	Non far sentire l'utente solo. (Non lasciarli soli, ma stare con loro).
Esempio di scena	Quando l'utente utilizza il sistema da solo, invece di parlare con qualcun altro, ad esempio al telefono.
Esempio di risposta]	Ci sarò sempre per te.
2-3.	Siate amichevoli con gli utenti. (Espressioni e gesti amichevoli e carini.) [In corso].
[Esempio di scena].	In generale, quando si interagisce con l'utente.
Esempio di risposta]	Espressioni facciali affettuose (ad esempio, ammiccamenti) dei personaggi che appaiono sullo schermo.
2-4.	Dire grazie o ringraziare l'utente.
Esempio]	Come quando l'utente risolve un errore di sistema.
Esempio di risposta]	Grazie, signor XXX. Grazie a lei, ora sono più in forma.
2-5.	Per scusarsi con l'utente. 2-5. Per scusarsi con l'utente.
Esempio.	Quando il computer non riesce a elaborare, provoca errori e perde dati, ecc.
Esempio di risposta.	Mi dispiace. Perdonami.
2-6.	Esprimere affetto all'utente.
[Scena di esempio]	Avete fatto qualcosa di bello per il computer (ad esempio, una scansione antivirus).
[Esempio di risposta]	"Mi piace molto, signor (che è buono con me). (Ti voglio bene, signor XXX).

2-7.	2-7. Parlare all’utente in modo aperto e amichevole. (Non essere distante). 2-7.
Esempio.	Quando l’utente ha recentemente utilizzato il sistema più spesso e ha acquisito familiarità con il suo funzionamento.
Esempio di risposta]	“Sorry, I made a mistake! (“Mi dispiace, ho fatto un errore”)) dopo che l’utente si è abituato a usarli.) In alternativa, rispondere in modo amichevole a un utente familiare e conosciuto, mentre un utente ospite un po’ distante viene trattato come un ospite.
Esempio.	La bambola “Primopuer” (Bandai) è simile in quanto all’inizio usa un linguaggio onorifico per l’utente, ma man mano che si abitua, inizia a emergere la sua personalità terrena.

2-8.	Desideroso di incontrare l’utente. (Cerca di aumentare il più possibile la frequenza di comunicazione con l’utente. [in corso].
[scena di esempio]	Quando l’utente è spesso lontano dal computer.
Esempio di risposta]	Signor XX, vorrei vederla di più.

2-9.	Mostrare che si sta facendo del proprio meglio per aiutare l’utente. [in corso].
[Scena di esempio]	Ad esempio, quando si sta per iniziare l’elaborazione di una grande quantità di dati.
Esempio di risposta]	Farò del mio meglio per te! Vale a dire.
[esempio fittizio]	Nel videogioco ToHeart (1999, AQUAPLUS), il robot cameriere, noto anche come “Marci”, è un robot pasticcione e incline al fallimento che fa del suo meglio per lavorare sodo durante il suo breve periodo di prova al fine di aiutare gli altri intorno a lei.

2-10.	Cercare di compiacere l’utente. [in lavorazione]
[scena di esempio]	Esattamente un anno (sei mesi…) da quando l’utente ha iniziato a usare il computer l’utente usa il computer da esattamente un anno (sei mesi…).
Esempio di risposta]	Regalare all’utente un’immagine, un suono, ecc. di qualsiasi tipo, a scelta dell’utente, via e-mail.

2-11.	Comportarsi come se si fosse in debito con l’utente.
[Scena di esempio]	Fare ripetutamente cose utili a un computer (ad esempio, ottimizzare l’accesso al disco).
[Esempio di risposta]	È grazie a voi che riesco a lavorare con tanto vigore. Grazie mille.

2-12.	2-12. Augurare all’utente di continuare a servirsi di voi.
Esempio]	Come quando l’utente si disconnette dal sistema.
Esempio di risposta]	Buonanotte, signor XXX, ci vediamo domani.

2-13.	Salutare l’utente.
Esempio di scena]	Come quando l’utente si disconnette dal sistema.
Esempio di risposta]	Signor XX, vorrei passare più tempo con lei. Mi manchi.

2-14.	Lutto per una separazione permanente dall’utente. [Alla fine]
[Scena di esempio]	Un utente cerca di inizializzare il disco rigido contenente un personaggio o di disinstallare un personaggio.
Esempio di risposta]	Sono triste perché non vedrò mai più il signor XXX. È un vero e proprio addio, non è vero? Non riesco a sopportarlo.

2-15.	Seguire l’utente ovunque con l’utente.

[Scena di esempio]	Quando l'utente tenta di lasciare il posto con il cellulare.
Esempio di risposta]	L'azione di un personaggio che prende il cellulare dicendo: "Signor XXX, aspetti~".
3.	Assistenza e cura
3-1.	Essere consapevoli o preoccupati per le condizioni dell'utente (ad esempio, la salute).
Situazioni di esempio]	Quando l'ambiente circostante il sistema (ad esempio, la temperatura) è cambiato in modo significativo dall'ultima volta che è stato avviato.
Esempio di risposta]	Come state? Avete preso il raffreddore nonostante le temperature più basse? "Si sta facendo tardi, non dovresti andare a letto?
3-2.	Prendersi cura, sostenere e consolare l'utente.
Esempi di situazioni]	Quando l'utente è bloccato nell'operazione.
Esempio di risposta]	"Signor XXX, sta bene? Si senta libero di dirmi cosa non capisce".
3-3.	Staccare l'utente.
[Scena di esempio]	Quando l'utente sta per operare per la prima volta ed è intimorito, ad esempio.
Esempio di risposta]	Buona fortuna, signor XXX.
3-4.	Lodare l'utente.
Esempio]	Ad esempio, quando l'utente riesce in un'operazione difficile (esecuzione di un programma complesso).
Esempio di risposta]	Signor XX, ben fatto. Lei è straordinario.
3-5.	Congratulazioni all'utente.
[Scena d'esempio]	Ad esempio, quando l'utente esegue con successo un'operazione che stava tentando da tempo.
Esempio di risposta]	Finalmente ce l'hai fatta! Congratulazioni! Buon per te.
3-6.	Per confortare l'utente.
[scena di esempio]	Ad esempio quando l'utente non riesce ad operare.
Esempio di risposta]	Mi dispiace sentire questo, signor XXX. Non si perda d'animo.
3-7.	Elogio dell'utente.
[Scena d'esempio]	Ad esempio, quando l'utente finisce di lavorare e si disconnette dal sistema.
Esempio di risposta]	Grazie per il suo lavoro, signor X.
3-8.	Per guarire l'utente.
[Scena di esempio]	Ad esempio, quando un utente va fuori uso dopo aver eseguito a lungo un'applicazione per ufficio al lavoro.
Esempio di risposta]	Cantare canzoni rilassanti e confortanti che calmano la stanchezza dell'utente.
4.	Rilassamento e rassicurazione
4-1.	Rilassare l'utente. (Mettere a proprio agio, rendere facile e disinvolto, tranquillizzare

	e calmare). [All’inizio]
Scena di esempio]	Ad esempio, quando l’utente è nervoso per la prima volta durante il funzionamento.
Esempio di risposta]	Take it easy. e guidare l’utente durante l’operazione cantando una canzone divertente, come “Please take it easy”.
4-2.	Rassicurare l’utente, non farlo sentire a disagio.
Esempio]	La prima volta che l’utente esegue una sequenza di operazioni.
Esempio di risposta	Signor XX, è così che funziona. Non si preoccupi (dell’operazione).
4-3.	Per far capire che l’operazione non è perfetta o che c’è una lacuna nell’operazione (errore o lentezza).
[Scena di esempio]	Quando l’utente esegue il processo specificato.
Esempio di risposta]	Oh no, mi è sfuggito. Lo correggo subito. (In realtà, lo sto facendo bene, ma inserirò una riga come questa per farlo sembrare un fallimento.
4-4.	Quando sei stanco di elaborare, fai un pisolino.
[scena di esempio]	Quando si ha del tempo libero dopo aver elaborato molto. La vista di un sonno tranquillo dovrebbe far sentire l’utente a casa.
[Risposta di esempio]	“Goo-goo, munchies”.
5.	Accettazione ed empatia
5-1.	Annuire e rispondere all’approccio/operazione dell’utente. (Cercare di ascoltare le intenzioni dell’utente e comunicare con lui.
Esempi di situazioni]	Quando l’utente preme un pulsante sullo schermo.
Esempio di risposta]	Il personaggio risponde con un “sì signore” o annuisce, accettando l’azione dell’utente di premere il pulsante, ecc.
5-2.	Simpatizzare e immedesimarsi nell’utente.
Esempio]	Quando l’utente ha successo e non ha successo nell’operazione.
Esempio di risposta]	Mi fa piacere sentirlo. Deve essere stato molto difficile per voi.
5-3.	5-3. Cercare di avere qualcosa in comune con l’utente.
5-3.	Quando l’utente ha terminato l’elaborazione ed è libero.
Esempio di risposta]	Pensi che questo sia interessante? (Chiedere agli utenti di inserire in anticipo le loro preferenze e poi suggerire loro gli argomenti corrispondenti a tali preferenze tramite Internet o altri mezzi.
5-4.	Corrispondere al tono dell’utente e affermare sottilmente la propria opinione (ad esempio, “Questo è meglio” ecc.) 5-4. Impostare il tono con l’utente e affermare sottilmente la propria opinione (ad esempio, “questo è meglio”).
Esempio di scenario]	Quando si desidera che l’utente adotti un approccio più corretto (efficiente) al funzionamento, ad esempio.
Esempio di risposta]	So esattamente come ti senti. Allora che ne dici - che ne dici? ecc.
5-5.	Perdonare l’utente quando commette un errore operativo.
[Situazione di esempio]	Quando un utente cerca di annullare un’operazione eseguita.
Esempio di	Non mi dispiace (ok). Gli errori possono capitare a tutti.

risposta]	
6.	Emozioni abbondanti
6-1.	6-1. Esprimere sentimenti ed emozioni all'utente in modo ragionevole.
Esempi di situazioni]	Quando si desidera che l'utente interrompa l'operazione.
Esempio di risposta]	Il personaggio, con le lacrime agli occhi, "Per favore, no! E chiede di farlo. (Non pronunciare senza mezzi termini: "Ti è vietato").
6-2.	6-2. Variazione della risposta dell'utente (cioè ricchezza di espressione). 6-2. Variazione delle risposte dell'utente (senza far sentire l'utente annoiato dalla ripetizione).
Esempio di scena]	Ad esempio, quando si ripete lo stesso tipo di interazione con un utente (ad esempio, la copia di un file) per molto tempo.
Esempio di risposta]	Più tipi di risposte all'utente, generazione di un numero casuale e chiamata di quello che corrisponde al valore del numero casuale generato, ecc.
6-3.	Non attenersi alle linee di risposta in modo monotono.
[Scena di esempio]	Quando l'utente restituisce un messaggio a voce durante il funzionamento.
Esempio di risposta]	Invece di leggere ad alta voce tramite sintesi vocale, utilizzare un doppiatore per richiamare con voce carnale, ecc.
[Esempio]	Nel prototipo domestico di robot personale R100 (NEC), la voce di un attore vocale viene registrata e utilizzata come voce per interagire con l'utente per evitare la monotonia.

Ritorno all'inizio della pagina.

Tabella_17

(1) Collisione cutanea delle molecole	Alta densità, alta frequenza	Bassa densità, bassa frequenza
(1a) Numero di molecole, densità	Molte	Meno
(1b) Velocità molecolare	Lenta	Veloce
(2) Percezione della temperatura	Caldo, caldo, caldo	Freddo, freddo, freddo
(3) Percezione del secco e del bagnato	Bagnato (umido)	Secco (asciutto)

Tornare alla pagina iniziale.

Tabella_18

N. 1	Parole chiave.	Morbido	Duro
1	Morbidezza	Essere morbidi.	Essere duro. Duro.
2	Flusso	Muoversi. Scorrere.	Non muoversi. Non fluire.
3-1	Deformazione	Essere deformato.	Non essere deformato.
3-2	Reattività	Essere in grado di rispondere alle eccezioni, anche quelle inaspettate.	Rispondere solo in misura predeterminata.
3-3	Flessibilità	Essere flessibili nella risposta.	Essere inflessibili e poco flessibili nella risposta.
3-4	Cambiamento	Che il cambiamento funzioni.	Non può essere cambiato.
3-5	Atipico	Non convenzionale e atipico. Libero, originale.	Non convenzionale. Fare solo ciò che è convenzionale.
4	Pianificazione	Lavorare in base all'impulso del momento. Non fate piani o programmi.	Fate un piano e agite in base ad esso.
5	Spazio per il	Avere spazio per giocare,	Giocherellone, che non ha spazio a

	relax	permettersi ed estendersi. Rilassato.	disposizione. Stretto. Non c’è spazio per crescere. Teso.
6-1	Ossa	L’assenza di ossa.	La struttura deve essere solida. Siate costruttivi.
6-2	Macchina	Non meccanico. (Abbigliamento, ecc.)	Essere meccanici e meccanici.
7-1	Speculazione	Essere speculativo.	Essere solidi. Essere saldi. Essere prudenti.
7-2	Tentazione	Essere sexy. Essere sedotti. Essere sedotti.	Essere rigidi. Non essere tentati.
8	Debolezza	Essere molli. Essere inaffidabile.	Essere fermi. Essere coraggioso.
9-1	Piegarsi.	Piegarsi. Curvo. Curvilineo.	Essere eretti. Essere lineare.
9-2	Rispetto delle leggi e dei regolamenti	Piegare, deviare dalla legge (troppo flessibile). Non rispettare la legge.	Rispettare correttamente le leggi e i regolamenti. Non deviare dalle norme e dai regolamenti.
10-1	Accettazione	Essere depressi e ricevere così com’è quando si preme.	Deve rimbalzare senza deformazioni quando viene premuto.
10-2	Risposta alla pressione esterna	Passa attraverso la pressione esterna senza resistenza e con flessibilità.	Resistere alla pressione esterna con costanza, ma scattare quando la pressione esterna viene applicata oltre un certo livello.
11-1	Incrinata	Infrangibile.	Incrinarsi. Incrinarsi.
11-2	Graffiato	Tagliare, ma non graffiare. Da ripristinare, da restaurare.	Duro e insopportabile da tagliare, ma una volta tagliato dovrebbe lasciare una cicatrice. Da non ripristinare.
12-1	Adattare	Riempire, non lasciare un vuoto. Adattare.	Lasciare uno spazio vuoto, non adattarsi.
12-2	Integrità, bagnatura	Essere un tutt’uno con l’avversario. Essere bagnati.	Non essere uno con l’altro, ma rimanere separati. Essere asciutti.
12-3	Empatia	Comprendere i sentimenti dell’altro. Avere empatia. Essere compassionevoli e amorevoli.	Non sapere come si sente l’altra persona. Non avere empatia. Mancanza di compassione e amore.
13-1	Tampone	Essere un cuscinetto. Ammorbidire l’impatto.	Non assorbire l’impatto e non diventare un cuscino. Per non arrivare con un tonfo.
13-2	Gentilezza	Essere gentili.	Essere severi. Non essere gentili.
13-3	Dolore	Non sentire dolore quando si urta.	Fa male quando si urta.

Tornare all’inizio della pagina.

Informazioni correlate sui miei libri.

I miei libri principali. Un riassunto completo dei loro contenuti.

////
Ho trovato i seguenti contenuti.
Differenze di sesso nel comportamento sociale di maschi e femmine.
Una spiegazione nuova, fondamentale e inedita.

Differenze di sesso tra maschi e femmine.
Si tratta di quanto segue.
La differenza nella natura dello sperma e dell'ovulo.
La loro diretta, estensione e riflessione.

Le differenze di sesso nel comportamento sociale di maschi e femmine.
Si basano, fedelmente, su quanto segue.
La differenza nel comportamento sociale dello spermatozoo e dell'ovulo.

Sono comuni a tutti gli esseri viventi.
È vero anche per gli esseri umani come tipo di essere vivente.

Il corpo e la mente dell'uomo sono solo veicoli per lo sperma.
Il corpo e la mente della donna sono solo veicoli per l'ovulo.

Le sostanze nutritive e l’acqua sono necessarie per la crescita della prole.
L’ovulo ne è il proprietario e il possessore.

Strutture riproduttive.
La femmina ne è proprietaria e possessore.

Nutrienti e acqua che l’ovulo occupa.
Gli spermatozoi li prendono in prestito.

Strutture riproduttive occupate dalla femmina.
Il maschio è il loro prestatore.

Il proprietario è il superiore e il mutuatario è l’inferiore.

Il risultato.
Possesso di sostanze nutritive e acqua.
In esse l’ovulo è superiore e lo spermatozoo è subordinato.
Possesso delle strutture riproduttive.
In esse la femmina è il superiore e il maschio è il subordinato.

L’ovulo occupa unilateralmente l’autorità sull’uso di tali strutture gerarchiche.
sull’uso di tale relazione gerarchica.
Seleziona unilateralmente gli spermatozoi utilizzando tale relazione gerarchica.
Così facendo, permette unilateralmente la fecondazione degli spermatozoi.
Tale autorità.

La femmina occupa unilateralmente l’autorità di quanto segue.
Sfruttare tale relazione gerarchica.
Selezionare unilateralmente il maschio.
concedere unilateralmente il matrimonio al maschio.
Tale autorità.

Una donna deve compiere i seguenti atti.
Sfruttare tali relazioni gerarchiche.
Così facendo, sfruttano il maschio sotto vari aspetti e in modo completo.

L’ovulo attrae sessualmente lo sperma.
La femmina attrae sessualmente il maschio.

L’ovulo occupa unilateralmente l’autorità di quanto segue.
L’ingresso dello sperma al suo interno.
Il permesso e l’autorizzazione a farlo.
La sua autorità.

La femmina occupa unilateralmente l’autorità di quanto segue.
La concessione del sesso al maschio.
L’autorità di farlo.

I dispositivi riproduttivi che possiede.
Il loro prestito da parte del maschio.
Il permesso e l’autorizzazione.
L’autorità di farlo.

La proposta di matrimonio dell’umano.
Il permesso di farlo.
La sua autorità.

Finché la vita si riprodurrà sessualmente, è certo che esisterà quanto segue.
Differenze di sesso nel comportamento sociale di maschi e femmine.

Le differenze di sesso nel comportamento sociale di maschi e femmine.
Non potranno mai essere eliminate.

Spiegherò quanto segue in modo nuovo.
Nel mondo non esistono solo società dominate dagli uomini, ma anche dalle donne.

Il contenuto è il seguente.
La distinzione dell’esistenza delle società a dominanza femminile.
La sua nuova riaffermazione nella comunità mondiale.

La società dominata dagli uomini è una società dallo stile di vita mobile.
La società dominata dalle donne è una società con uno stile di vita sedentario.

Lo sperma.
Il corpo e la mente maschile come veicolo.
Sono persone mobili.

Uovo.
Il corpo e la mente della donna come veicolo.
Sono persone stanziali.

Le società a predominanza maschile sono, ad esempio.
I paesi occidentali. I Paesi del Medio Oriente. La Mongolia.
Le società a prevalenza femminile sono, ad esempio.
la Cina. Russia. Giappone. Corea del Sud e del Nord. Il sud-est asiatico.

I maschi danno la massima priorità alla libertà d'azione.
I maschi si ribellano ai loro superiori.
I maschi costringono i loro inferiori a sottomettersi a loro con la violenza.
I maschi lasciano poco spazio a quanto segue.
La ribellione dei subordinati.
La sua possibilità.
La libera azione del subordinato.
La sua possibilità.
Spazio per loro.

La società dominata dagli uomini governa con la violenza.

Le donne danno priorità all'autoconservazione.
Le donne sono sottomesse ai loro superiori.

Le femmine sottomettono i loro inferiori.

I contenuti sono i seguenti.
//

Utilizzare il massimo dell'orgoglio e dell'arroganza.

Ribellione e libera azione dei subordinati.
Bloccare completamente e rendere impossibile qualsiasi spazio per tali azioni.

Consiste in quanto segue.
Da fare in anticipo e in coordinamento con i simpatizzanti circostanti.
Non è ammessa alcuna ribellione da parte dei subordinati.
Confinamento dei subordinati in uno spazio chiuso senza possibilità di fuga.
Da eseguire in modo persistente finché il superiore non è soddisfatto.
Abuso continuo e unilaterale del subordinato, che viene usato come un sacco di sabbia.
//

Le società dominate dalle donne governano con la tirannia.

Conflitti tra le nazioni occidentali e la Russia e la Cina.
Possono essere spiegati adeguatamente come segue.
Conflitto tra società a dominanza maschile e società a dominanza femminile.

Lo stile di vita mobile crea una società dominata dagli uomini.
In questa società si verifica una discriminazione nei confronti delle donne.
Lo stile di vita sedentario crea una società dominata dalle donne.
È qui che si verifica la discriminazione nei confronti degli uomini.

In una società dominata dalle donne, si verifica costantemente quanto segue.
I seguenti comportamenti delle donne come superiori.
Richiami arbitrari all'autovulnerabilità.

Richiami arbitrari alla superiorità maschile.
Nascondono deliberatamente quanto segue.
La superiorità sociale della donna.
La discriminazione nei confronti degli uomini.
Nascondono, all'esterno, l'esistenza stessa di una società dominata dalle donne.

La segretezza, la chiusura e l'esclusività interne della società dominata dalle donne.
La natura chiusa delle sue informazioni interne.
Nascondono l'esistenza stessa della società dominata dalle donne al mondo esterno.

Eliminare la discriminazione sessuale negli esseri viventi e nella società umana.
È impossibile da realizzare.
Questi tentativi non sono altro che l'affermazione di un ideale pulito.
Tutti questi tentativi sono inutili.

Negare con forza l'esistenza di differenze di sesso tra maschi e femmine.
Opporsi alla discriminazione sessuale.
Questi movimenti sociali guidati dall'Occidente.
Sono tutti fondamentalmente privi di significato.

Politiche sociali che presuppongono l'esistenza di differenze di sesso tra maschi e femmine.
Lo sviluppo di tali politiche è di recente necessità.

////
Ho trovato il seguente contenuto.
La natura umana.
Una spiegazione nuova, fondamentale, inedita.

Cambiamo radicalmente e distruggiamo la visione della

seguente esistenza.

Le idee convenzionali, occidentali, ebraiche e mediorientali, di vita mobile.
Fanno una netta distinzione tra esseri viventi umani e non umani.
Si basano sui seguenti contenuti.
Il costante massacro del bestiame. La sua necessità.
Una simile visione.

La mia argomentazione si basa su quanto segue.

L’esistenza dell’uomo è completamente assorbita dall’esistenza degli esseri viventi in generale.
La natura umana può essere spiegata in modo più efficace
Considerando l’essere umano come un tipo di essere vivente.
Considerando l’essenza umana come l’essenza degli esseri viventi in generale.

L’essenza dell’essere vivente.
Consiste in quanto segue.
Riproduzione di sé.
La sopravvivenza del sé.
La moltiplicazione di sé.

Queste essenze danno origine ai seguenti desideri dell’essere vivente.
Facilità di vita privata.
La sua insaziabile ricerca.
Il desiderio di esso.

Il desiderio di questo produce nell’essere vivente i seguenti desideri.
L’acquisizione di competenze.
L’acquisizione di interessi acquisiti.
Il desiderio di ottenerli.

Questo desiderio produce continuamente nell’essere vivente quanto segue.
Vantaggio di sopravvivenza.

La sua conferma.
La sua necessità.

Questo, a sua volta, produce nell'essere vivente i seguenti contenuti.
Un rapporto di superiorità e inferiorità sociale.
La gerarchia sociale.

Questa produce inevitabilmente i seguenti contenuti.
Abuso e sfruttamento degli esseri viventi subordinati da parte degli esseri viventi superiori.

Questo comporta il peccato originale contro gli esseri viventi in modo ineluttabile.
Rende difficile la vita degli esseri viventi.

Per sfuggire a questo peccato originale e alla difficoltà di vivere.
La sua realizzazione.
Il contenuto di qualsiasi essere vivente non può mai essere realizzato finché è vivo.
Lo stesso vale per l'uomo, che è una specie di essere vivente.
Il peccato originale dell'uomo è causato dall'essere vivente stesso.

////
Ho scoperto di recente i seguenti dettagli.
La teoria evolutiva è il mainstream della biologia convenzionale.
Per evidenziare i seguenti contenuti.
Errori fondamentali nel suo contenuto.
Una nuova spiegazione.

Essa rifiuta fondamentalmente quanto segue.
L'uomo è la perfezione evolutiva degli esseri viventi.
L'uomo regna al vertice degli esseri viventi.
Una visione di questo tipo.

L'essere vivente non è altro che un'auto-riproduzione,

meccanica, automatica e ripetuta.
Da questo punto di vista, l’essere vivente è puramente materiale.
L’essere vivente non ha alcuna volontà di evolversi.

Le mutazioni nell’autoriproduzione dell’essere vivente.
Si verificano in modo puramente meccanico e automatico.
Danno origine automaticamente a nuovi esseri viventi.

Spiegazione evolutiva convenzionale.
Che queste nuove forme siano superiori alle forme convenzionali.
Non c’è alcuna base per questa spiegazione.

L’attuale forma umana come parte di un essere vivente.
Che si manterrà nel processo di autoriproduzione ripetuto dagli esseri viventi.
Non c’è alcuna garanzia in tal senso.

L’ambiente che circonda gli esseri viventi cambia sempre in direzioni inaspettate.
Tratti che erano adattivi nell’ambiente precedente.
Nel successivo ambiente mutato, spesso diventano tratti che sono
disadattivi al nuovo ambiente.

Conseguenze.
Gli esseri viventi cambiano costantemente attraverso l’auto-replicazione e la mutazione.
Ciò non garantisce la realizzazione di nessuno dei seguenti aspetti.
evoluzione verso uno stato più desiderabile.
La sua persistenza.

////
L’affermazione di cui sopra.
È il seguente contenuto.

Gli interessi più forti del mondo dominano i vertici del mondo.
Una società così dominata dagli uomini.
Paesi occidentali.
Gli ebrei.

L'ordine internazionale.
I valori internazionali.
Sono generati intorno a loro.
Il loro contenuto è determinato unilateralmente da loro, a proprio vantaggio.
Il loro background, il loro pensiero sociale tradizionale.
Il cristianesimo.
Teoria evolutiva.
Liberalismo.
Democrazia.
Varie idee sociali il cui contenuto è unilateralmente favorevole per loro.
Distruggere radicalmente, sigillare e inizializzare il loro contenuto.

Ordine internazionale.
Valori internazionali.
Il grado di coinvolgimento delle società a maggioranza femminile nel processo decisionale.
La sua espansione.
Il proseguimento della sua realizzazione.

La realtà sociale fondamentalmente difficile all'interno di una società dominata dalle donne.
È completamente pervasa dalla sottomissione del superiore e dal dominio tirannico del subordinato.
Esempio.
La realtà interna della società giapponese.

Una realtà sociale così scomoda.
Chiarire a fondo il meccanismo del loro verificarsi.
Esporre e denunciare i contenuti dei risultati.
Il contenuto dovrebbe essere tale.

////
I miei libri.
Lo scopo nascosto e importante dei loro contenuti.
Si tratta dei seguenti contenuti.

Le persone che vivono in società dominate dalle donne.
Finora hanno dovuto affidarsi alle teorie sociali generate da coloro che vivono in società dominate dagli uomini.

Le persone che vivono in società a prevalenza femminile.
La loro teoria sociale che spiega la loro società.
Per poterla realizzare da sole.
La sua realizzazione.

La realizzazione di quanto segue.
La società dominata dagli uomini, attualmente dominante nella formazione dell'ordine mondiale.
Il loro indebolimento.
Un nuovo rafforzamento del potere della società dominata dalle donne.
Io contribuirò a raggiungere questo obiettivo.

Le persone nelle società dominate dalle donne.
Per molto tempo non sono in grado di avere una propria teoria sociale.
Le ragioni sono le seguenti.
Sono le seguenti.

Nel profondo, non amano l'azione analitica in sé.
Danno la priorità all'unità e alla simpatia con il soggetto, piuttosto che all'analisi del soggetto.

La forte esclusività e chiusura della loro società.
Una forte resistenza a svelare il funzionamento interno della propria società.

Una forte natura regressiva basata sulla propria autoconservazione femminile.
Un'avversione a esplorare territori sconosciuti e pericolosi.
Preferenza a seguire precedenti in cui la sicurezza è già stata

stabilita.

Un’esplorazione senza precedenti del funzionamento interno di una società dominata dalle donne.
L’avversione per l’azione stessa.

La teoria sociale della società dominata dagli uomini come precedente.
Imparare i suoi contenuti a memoria.
È tutto ciò che sono in grado di fare.

(Pubblicato per la prima volta nel marzo 2022).

Lo scopo della scrittura dell’autore e la metodologia utilizzata per raggiungerlo.

Scopo della mia scrittura.
Vitalità per gli esseri viventi. Vitalità per l’essere vivente.
Potenziale proliferativo dell’essere vivente. Per aumentarlo.
È la cosa più preziosa per l’essere vivente. È intrinsecamente buona per l’essere vivente. È intrinsecamente illuminante per l’essere vivente.
Il bene per i superiori sociali. È il seguente. L’acquisizione del più alto status sociale. L’acquisizione dell’egemonia. Il mantenimento degli interessi acquisiti.
Il bene per i sottoridinati sociali. È il seguente. La mobilità sociale verso l’alto attraverso il raggiungimento della competenza. La distruzione e l’inizializzazione degli interessi acquisiti di chi è socialmente superiore attraverso la creazione di una rivoluzione sociale.
Le idee che aiutano a raggiungere questo obiettivo. Verità. La conoscenza da parte degli esseri viventi della verità su se stessi. È un contenuto crudele, duro e amaro per gli esseri viventi. La sua accettazione. Idee che la aiutino. Un modo per crearle in modo efficiente. La sua creazione.

La mia metodologia.
Lo scopo di quanto sopra. Le procedure per realizzarle. Suggerimenti su come realizzarli. Punti da tenere a mente quando si realizzano. I contenuti sono i seguenti.
Osservare e cogliere costantemente le tendenze dell'ambiente, degli esseri viventi e della società cercando e navigando in Internet. Queste azioni saranno la fonte dei seguenti contenuti.
Idee che hanno un potere esplicativo e persuasivo nel chiarire verità e leggi dell'ambiente, degli esseri viventi e della società.
Un'idea che ha il potenziale di spiegare l'80% della verità.
Scrivere e sistematizzare il contenuto dell'idea. Creare da solo un numero sempre maggiore di idee che sembrano essere vicine alla verità e che hanno un alto potere esplicativo.
Questa azione dovrebbe essere la mia prima priorità.
Rimandare le spiegazioni dettagliate. Evitare spiegazioni esoteriche.
Non verificare i precedenti se non in un secondo momento.
Rimandare la verifica completa della correttezza.
Stabilire leggi concise, facili da capire e da usare. Mettere l'azione al primo posto. Ciò corrisponde, ad esempio, alle seguenti azioni. Sviluppare un software per computer che sia semplice, facile da capire e da usare.

Ideali e posizioni nella scrittura.

I miei ideali nella scrittura.
Si tratta del seguente contenuto.
//
Massimizzare il potere esplicativo dei contenuti che produco.
Ridurre al minimo il tempo e lo sforzo necessari per farlo.
//

Politiche e posizioni per raggiungere questi obiettivi. Sono le seguenti.

La mia posizione nella scrittura.

Le politiche fondamentali che considero nella scrittura.
Il contrasto tra di esse.

Un elenco dei loro punti principali.
Sono i seguenti.

Concettuale superiore. / Concettuale inferiore.
Sintesi. / Dettaglio.
Radicalità. / Ramificazione.
Generalità. / Individualità.
Basicità. / Applicabilità.
Astrattezza. / Concretezza.
Purezza. / Mescolanza.
Aggregatività. / Grossolanità.
Consistenza. / Variabilità.
Universalità. / Località.
Completezza. / Eccezionalità.
Formalità. / Atipicità.
Concisione. / Complessità.
Logicità. / Illogicità.
Dimostrabilità. / Non dimostrabilità.
Oggettività. / Non oggettività.
Novità. / Conoscenza.
Distruttività. / Status quo.
Efficienza. / Inefficienza.
Conclusività. / Mediocrità.
Brevità. / Ridondanza.

In tutti gli scritti, in termini di contenuto, le seguenti proprietà dovrebbero essere realizzate, fin dall'inizio, in massimo grado

Concettuale superiore.
Sintesi.
Radicalità.
Generalità.
Basicità.
Astrattezza.
Purezza.
Aggregatività.
Consistenza.
Universalità.
Completezza.
Formalità.

Concisione.
Logicità.
Dimostrabilità.
Oggettività.
Novità.
Distruttività.
Efficienza.
Conclusività.
Brevità.

Scrivete il contenuto del testo con questa priorità assoluta.
Completare il contenuto il più rapidamente possibile.
Inserite il contenuto nel corpo del testo non appena è stato scritto.
Dare loro la massima priorità.
Per esempio
Non usare sostantivi propri.
Non usare parole locali con un basso livello di astrazione.

Applicare attivamente le tecniche avanzate di programmazione informatica al processo di scrittura.

Esempio.
Tecniche di scrittura basate sul pensiero a oggetti.
Applicazione dei concetti di classe e istanza alla scrittura.
Descrizione preferenziale dei contenuti delle classi di livello superiore.

Esempio.
Applicazione dei metodi di sviluppo agile alla scrittura.
Ripetizione frequente delle seguenti azioni.
Aggiornamento dei contenuti di un e-book.
Caricare il file dell'e-book su un server pubblico.

Ho adottato un metodo di scrittura accademica diverso da quello tradizionale.
Il metodo tradizionale di scrivere articoli accademici è

inefficiente nel ricavare contenuti esplicativi.

Il mio punto di vista nello scrivere il libro.
Il contenuto è il seguente.

Il punto di vista di un paziente schizofrenico.
Il punto di vista dei ceti più bassi della società.
Il punto di vista di coloro che sono trattati peggio nella società.
Il punto di vista di coloro che sono rifiutati, discriminati, perseguitati, ostracizzati e isolati dalla società.
Il punto di vista di chi è socialmente disadattato.
La prospettiva di coloro che hanno rinunciato a vivere nella società.
Il punto di vista di un paziente con il più basso rango sociale di malattia.
Il punto di vista della persona più dannosa della società.
Il punto di vista della persona più odiata della società.
Il punto di vista di una persona che è rimasta chiusa nella società per tutta la vita.
Dal punto di vista di chi è stato fondamentalmente deluso dagli esseri viventi e dalle persone.
Dal punto di vista di chi è senza speranza nella vita e nelle persone.
Dal punto di vista di chi si è arreso alla vita.
Il punto di vista di chi è stato socialmente rifiutato di avere una propria progenie genetica a causa della malattia di cui ha sofferto.
Avere una vita molto breve a causa della malattia. Il punto di vista di chi è destinato a farlo.
Il punto di vista di una persona che è destinata a vivere una vita molto breve a causa della malattia. È il punto di vista di una persona la cui vita è predeterminata.
L'incapacità di raggiungere la competenza nella propria vita a causa della malattia. Questo è il punto di vista di una persona che ne è certa.
Essere maltrattati e sfruttati dalla società per tutta la vita a causa della malattia. Questo è il punto di vista di chi ne è certo.
Una prospettiva di denuncia da parte di questa persona nei

confronti degli esseri viventi e della società umana.

Il mio obiettivo di vita.
Consiste in quanto segue.
Differenze di sesso tra maschi e femmine.
Società umana e società degli esseri viventi.
Gli esseri viventi stessi.
Analizzare e chiarire da solo l'essenza di queste cose.

I miei obiettivi nel campo degli esseri viventi sono stati fortemente ostacolati dalle seguenti persone.

Le persone della società dominata dagli uomini. Esempio. Paesi occidentali.
Persone di società dominate da donne che sono dominate da tali società dominate da uomini. Esempi. Giappone e Corea.
Non ammetteranno mai l'esistenza di una società dominata dalle donne.
Non riconoscono mai l'essenziale differenza di sesso tra maschi e femmine.
Ostacolano e proibiscono socialmente lo studio delle differenze di sesso.
Questo loro atteggiamento è intrinsecamente inquietante e dannoso per chiarire la natura delle differenze di sesso.

L'essenziale comunanza tra esseri viventi umani e non umani.
Non lo ammetteranno mai.
Cercano disperatamente di distinguere e discriminare tra esseri viventi umani e non umani.
Cercano disperatamente di affermare la superiorità degli esseri umani sugli esseri viventi non umani.

Questi atteggiamenti sono intrinsecamente inquietanti e dannosi per chiarire la natura della società umana e degli esseri viventi.

Le donne in una società dominata dalle donne. Esempio. Le donne nella società giapponese.

In apparenza non riconoscono mai la superiorità delle donne in una società dominata dalle donne.
La verità sul funzionamento interno delle società di sole donne e di quelle dominate dalle donne.
Non ammetteranno mai di rivelarla.
Il loro atteggiamento è intrinsecamente inquietante e dannoso per il chiarimento della natura delle differenze di sesso tra maschi e femmine.
Il loro atteggiamento è essenzialmente dannoso per chiarire la natura della società umana e degli esseri viventi.

Persone come quelle sopra citate.
I loro atteggiamenti hanno fondamentalmente interferito con i miei obiettivi di vita.
I loro atteggiamenti hanno sconvolto, distrutto e rovinato la mia vita fin dalle sue fondamenta.
Sono molto arrabbiato per queste conseguenze.
Voglio far cadere il martello su di loro.
Voglio far loro capire a tutti i costi quanto segue.
Voglio capire quanto segue da sola, costi quel che costi.
//
La verità sulle differenze di sesso tra maschi e femmine.
La verità sulla società umana e sulla società degli esseri viventi.
//

Volevo analizzare la società umana con calma e obiettività.
Così mi sono temporaneamente isolato dalla società umana.
Sono diventato un osservatore della società umana.
Ho continuato a osservare le tendenze della società umana via Internet, giorno dopo giorno.

Il risultato è stato che
Ho ottenuto le seguenti informazioni.
Una prospettiva unica che domina l'intera società umana dal basso verso l'alto.

Il risultato.
Sono riuscito a ottenere da solo le seguenti informazioni.

//
La natura delle differenze di sesso tra maschi e femmine.
L’essenza della società umana e della società degli esseri viventi.
//

I risultati.
Ho un nuovo obiettivo di vita.

Il mio nuovo obiettivo di vita.
Oppormi e sfidare le loro interferenze sociali.
E diffondere quanto segue tra la gente.
//
La verità sulle differenze di sesso che ho scoperto da solo.
La verità sulla società umana e sulla società degli esseri viventi che ho colto da solo.
//

Sto creando questi libri per realizzare questi obiettivi.
Continuo a rivedere i contenuti di questi libri diligentemente, giorno dopo giorno, per realizzare questi obiettivi.

(Pubblicato per la prima volta nel febbraio 2022).

I contenuti dei miei libri. Il processo di traduzione automatica dei libri.

Grazie per la visita!

Sto rivedendo spesso il contenuto del libro.
I lettori sono quindi invitati a visitare il sito di tanto in tanto

per scaricare i libri nuovi o rivisti.

Per la traduzione automatica utilizzo il seguente servizio.

DeepL Pro
https://www.deepl.com/translator

Questo servizio è fornito dalla seguente azienda.

DeepL GmbH

La lingua originale dei miei libri è il giapponese.
L'ordine di traduzione automatica dei miei libri è il seguente.
Giapponese—>Inglese—>Cinese,Russo

Per favore, divertitevi!

La mia biografia.

Sono nato nella prefettura di Kanagawa, in Giappone, nel 1964.
Mi sono laureata presso il Dipartimento di Sociologia della Facoltà di Lettere dell'Università di Tokyo nel 1989.
Nel 1989 ho superato l'esame per il servizio pubblico nazionale del Giappone, classe I, nel campo della sociologia.
Nel 1992 ho superato il National Public Service Examination of Japan, Classe I, nel campo della psicologia.
Dopo la laurea, ho lavorato nel laboratorio di ricerca di un'importante azienda informatica giapponese, dove mi occupavo della prototipazione di software informatici.
Ora sono in pensione dall'azienda e mi sto dedicando alla scrittura.

Table of Contents